

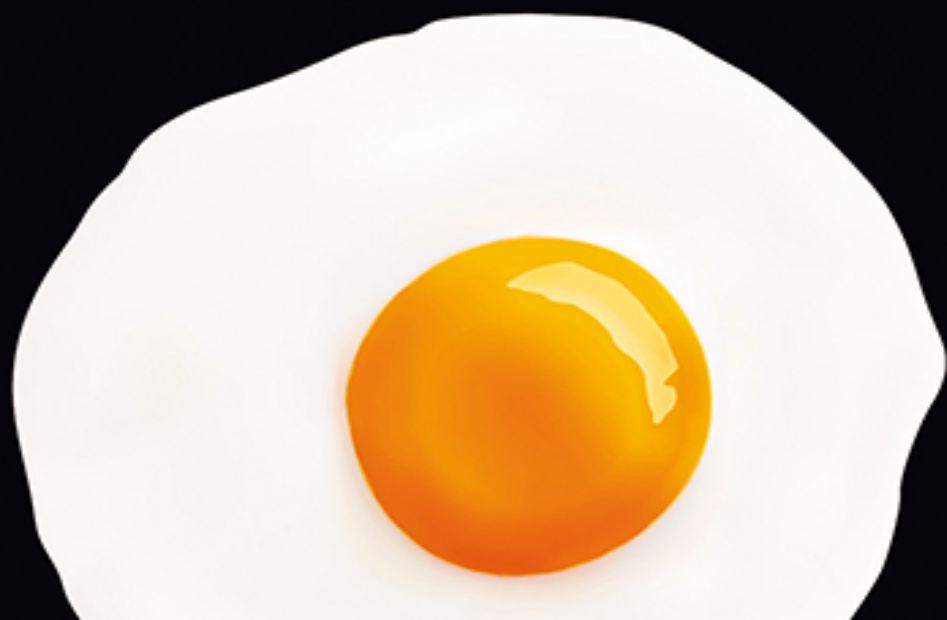
John C. Parkin

fk it**

B...a meg!

Azt csináld, amit szeretsz!

BIOENERGETIC KIADÓ



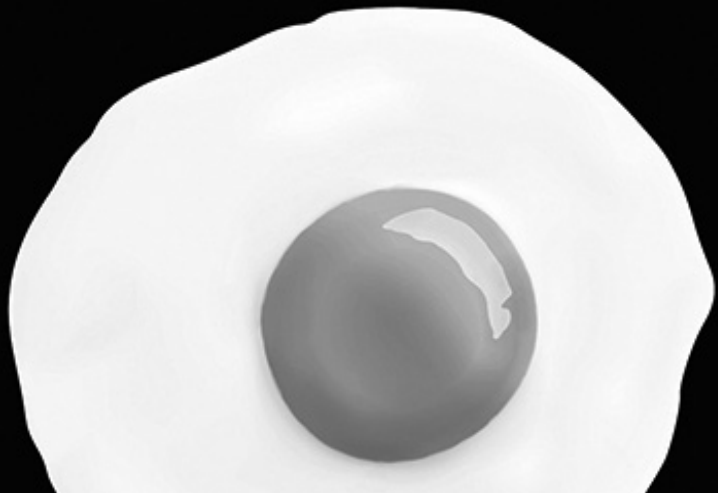
John C. Parkin

f**k it

B...a meg!

Azt csináld, amit szeretsz!

BIOENERGETIC KIADÓ



John C. Parkin

fk it**

B...a meg!

Azt csináld, amit szeretsz!

John C. Parkin

fk it**

B...a meg!

Azt csináld, amit szeretsz!



Budapest, 2020

A mű eredeti címe:
Fuck It
Do What You Love

A mű eredetileg a Hay House UK Ltd gondozásában jelent meg 2016-ban.
Copyright © 2016 by John C. Parkin

© Bioenergetic Kft., 2016

Kiadja a Bioenergetic Kft.
Felelős kiadó: Schneider Gábor

ISBN 978-963-291-459-6

© Fordította: Lerch Gabriella

Főszerkesztő: Kajtár-Schneider Krisztina
Felelős szerkesztő: Pordány Katalin

„Ne az embert szabd a ruhához!”

szúfi mondás

*„Az emberi lét során először van lehetőségünk arra, hogy a munkánkat igazítsuk
az életmódunkhoz, nem pedig az életünket a munkánkhoz.”*

Charles Handy – író, szerző és filozófus

Tartalomjegyzék

Az „igen, de...” típusú mondatok

Miért pont tojás?

Önéletrajz: amikor azt csináltam, amit szeretek

Hogyan segít a *b...a meg*?

Bevezetés

Élet a csendes kétségbeesésben

1. Azt csinálod, amit szeretsz?

B...a meg, légy őszinte magadhoz: azt csinálod, amit szeretsz?

Azt csinálod, amit szeretsz? – Kérdőív

2. Miért csináld azt, amit szeretsz?

Mert az élet rövid

Mert boldogabb leszel

Mert egészségesebb leszel

Mert sikerebb leszel

Mert nagyobb bőségben élsz majd

3. Találd ki, mit szeretsz igazán!

Vezess naplót: „Mit szeretek?”

Első gyakorlat: mit szeretek csinálni?

Második gyakorlat: mit nem szeretek csinálni?

Harmadik gyakorlat: gyerünk horgászni!

Negyedik gyakorlat: irány a mély víz!

4. Csináld azt, amit szeretsz!

A „legnagyobb változás” gyakorlata

Fedezd fel a célt!

Fedezd fel a bátorságot!

Fedezd fel a pillanatot!

Szánj rá időt!

Keresd meg rá a pénzt!

Csináld örömmel!

Találj rá a vírusra!

5. Élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz!

Élj spontán, indulj tiszta lappal!

Az idő és egy hozzá kapcsolódó kérdés

B...a meg: NEM (Bocs...)

6. Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz?

Keress pénzt azzal, amit igazán szeretsz

Tedd ötletté, amit szeretsz – és keress pénzt vele

Az elméletet ültesd át a gyakorlatba: tedd pénzzé az ötletet

A pénzkeresés kalandját használd a siker felé vezető úton

A sikert használd arra, amit szeretsz

Befejezés: Ne úgy éld le az életed, hogy szíved vágyát a sírba viszed!

Függelék

A szerzőről

Az „igen, de...” típusú mondatok

Valahányszor megemlítettem, hogy írom ezt a könyvet, azaz épp megvalósítom, hogy *b...a meg*, azt csinálom, amit szeretek, kétféle reakcióra számíthattam:

1. Remek, pont erre van szükségem! Mikor lesz kész? (A válaszom: *most.*)
2. Igen, de... – és ezzel aztán el is árulták, hogy máris elkezdtek kifogásokat gyártani, miért nem azzal foglalkoznak, amivel szeretnének.

Így tehát csokorba gyűjtöttem a második csoportba tartozók főbb kifogásait. Álljon itt néhány ízelítőül a leggyakoribbakból:

„Igen, de attól tartok, nem sikerülne.” (*Fedezd fel a bátorságot!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de nem szeretném feladni a megszokott életstílusom.” (*Foglalkozz minél kevesebbet azzal, amit nem szeretsz*, 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de mi van a kötelezettségeimmel? Például felelős vagyok a családomért.” (*Foglalkozz minél kevesebbet azzal, amit nem szeretsz*, 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de szinte megrémít a gondolat, hogy össze fogok zavarodni.” (*Fedezd fel a bátorságot!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de az ember nem teheti azt, amihez épp kedve szottyán – nőj már fel!” (*Utazás a csecsemőkorba*, 5. fejezet, Élj úgy, hogy azt csináld, amit szeretsz! 185. o.)

„Igen, de fogalmam sincs, mit is szeretek.” (*Vezess naplót: Mit szeretek?* 3. fejezet, Találd ki, mit szeretsz igazán, 97. o.)

„Igen, de mi van a pénzzel? Szabadúszó vagyok, de szükségem van állandó jövedelemre, hogy ki tudjam fizetni a számlákat, a hiteletem stb.” (*Keresd meg rá a pénzt!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de tekintettel kell lennem az életem színpadának többi szereplőjére is.” (*Keresd meg rá a pénzt!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de mi van, ha olyan valamit csinálok, ami megbetegít?” (*Mert egészségesebb leszel*, 2. fejezet, Miért csináld azt, amit szeretsz? 65. o.)

„Igen, de mi van, ha senkinek sem tetszik, amit szeretnék?” (*Az elméletet ültess át a gyakorlatba: tedd pénzzé az ötletet*, 6. fejezet, Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz? 227. o.)

„Igen, de mi van, ha mégsem működik? Darabokra törnének az álmaim.” (*A „vagy/vagy” helyett válaszd inkább az „mindkettő/és” szemléletmódot*, 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de ezt nem fogadnák el a szüleim.” (*Fedezd fel a bátorságot!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de olyan nehéz a gyakorlatban azt tenni, amit szeretek.” (*Az ötletet ültess át a pénzkeresés gyakorlatába*, 6. fejezet, Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz? 227. o.)

„Igen, de már túl öreg vagyok.” (*Itt az ideje levelet írni...* 2. fejezet, Miért csinálod azt, amit szeretsz? 65. o.)

„Igen, de nem érdemlem meg, hogy azt tegyem, amit szeretek.” (*Foglalkozz minél kevesebbet azzal, amit nem szeretsz*, 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de mi van, ha nem sikerül, és emiatt feladom a biztonságos állásomat?” (*Keresd meg rá a pénzt!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de az elképzeléseim folyton változnak, akárcsak az élet.” (*Fedezd fel a célt!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de mi van, ha rájövök, hogy mégsem szeretem, amiről korábban azt hittem, hogy igen?” (*A sikert használd arra, amit szeretsz!* 6. fejezet, Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz? 227. o.)

„Igen, de a körülöttem élőknek ez egyáltalán nem fog tetszeni.” (*Fedezd fel a bátorságot!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de én sok mindent szeretek, nem csak egy valamit.” (*Fedezd fel a célt!* 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de nem akarok napi nyolc órában azzal foglalkozni, amit szeretek,

mert ha így tennék, már semmi örömöm nem lenne benne.” (*A sikert használd arra, amit szeretsz*, 6. fejezet, Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz? 227. o.)

„Igen, de önzés lenne azt csinálni, amit szeretnék.” (*A sikert használd arra, amit szeretsz*, 6. fejezet, Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz? 227. o.)

„Igen, de lehet, hogy rájövök, hogy mégsem vagyok jó abban, amit szívesen csinálnék.” (*Az ötletet ültesd át a pénzkeresés gyakorlatába*, 6. fejezet, Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz? 227. o.)

„Igen, de soha nem tudnék megélni abból, amivel egyébként örömmel foglalkoznék.” (*A sikert használd arra, amit szeretsz*, 6. fejezet, Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz? 227. o.)

„Igen, de a munka komoly dolog, nem holmi játék.” (*Csináld örömmel!*, 4. fejezet, Csináld azt, amit szeretsz, 117. o.)

„Igen, de nem szeretnék magamnak dolgozni.” (*Légy a magad ura!* 6. fejezet, Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz? 227. o.)

Miért pont tojás?

Na de Parkin úr, miért pont tojás van a borítón?

Két éven át töprengtem, milyen is legyen ennek a könyvnek a borítója. (Mielőtt félreértenéd, tisztázzuk: nem teljes munkaidőben foglalkoztam ezzel.) Aztán egyszer csak lefestettem ezt a tojást, és úgy éreztem, ez passzol hozzá leginkább: ennél pontosabban sajnos nem tudnám megfogalmazni, miért pont ez lett. Tény, hogy a tojás bizonyos dolgokat szimbolizál, amiket szeretnek az emberek, legyen szó akár az ételről, annak elkészítéséről vagy elfogyasztásáról, ami annak a tyúknak köszönhető, amit korábban maguk nevelgettek a kertjükben, vagy amiért elhagyták korábbi munkájukat, hogy szakácsként bontakoztassák ki tehetségüket.

A tojás csodálatos dolog: önmagában egész, ráadásul olyan étel, amit a saját csomagolásában kapunk kézhez. Mindezeken felül sokoldalúan felhasználható a konyhában. Tegnap épp az egyik kedvelt időtöltésemnek áldoztam – a londoni Piccadilly Waterstones könyvesboltjában nézelődtem, amikor megpillantottam Michael Ruhlman *Tojás* című könyvét. Nos, a mű már az íróasztalomon hever. A szerző a következőt írta: „A tojás a konyha rosette-i köve (ősi egyiptomi gránitdarab, aminek segítségével megfejthettünk egy alig ismert nyelvet – a ford.). Tanuld meg a tojás nyelvét – fejtsd meg teljes mértékben ennek a csodálatos és gyönyörű ovális alakú ételnek a titkát – és a főzés addig ismeretlen birodalmába léphetsz: szinte szuperszonikus rakétaként lőheted ki magad a csillagos égig, a kulináris élvezetek csúcsáig.”

Nekem úgy tűnik, hogy a tojás (és a rosette-i kő) is a „csináld azt, amit szeretsz” elv szerint tárja fel az élet titkos nyelvezetét. Ha sikerül ráhangolódnod a lendületre – rábíznod magad és ráfeküdni a hullámokra –, minden működésbe lendül. Valódi varázslat veszi kezdetét, mihelyt azt csinálsz, amit szeretsz. Megváltoznak az agyhullámaid (közelebb kerülsz a relaxált alfaállapothoz), minek következtében boldogabb és egészségesebb leszel, a láthatatlan erők ugyanis mindent gördülékennyé tesznek.

Ha kellőképpen nyitott vagy s követed az áramlást, és azt teszed, amihez kedved van, akkor a hullámok hátán bárhova eljuthatsz. Az élet iránytűjének ez a legsokoldalúbb eszköze, éppúgy, ahogy a tojás a legtöbbféleképpen felhasználható hozzávaló. Amikor azt mondom, csináld azt, amit szeretsz, nem azt jelenti, hogy valamiféle különleges úton kellene haladnod, vagy hogy szabályok sorát kell követned, netán fel kell mondanod a munkahelyeden, vagy épp ellenkezőleg, továbbra is ott kell maradnod, esetleg ragaszkodnod kell valamihez, vagy épp feladnod azt... nem, csak és kizárólag annyit jelent, hogy azt csinálod, amit szeretsz. Akármiről is legyen szó, az adott pillanatban azt teszed, amihez kedved van.

Amint elsajátítod a könyvben leírtak alapján, hogyan csinálhatod azt, amit szeretsz, a saját kezvedbe veszed életed irányítását.

Önéletrajz: amikor azt csináltam, amit szeretek

Visszaidéztam az életem, és feljegyeztem azokat a pillanatok, amikor azt csináltam, amit szeretek (és azokat is, amikor épp ellenkezőleg: olyat tettem, amihez cseppet sem fűlött a fogam). Tulajdonképpen nagyon jó gyakorlat: keresgélünk az életünk képei között, de közben szűrőn keresztül tekintünk az eseményekre: szerettem, amit éppen csináltam?

Te magad is papírra vetheted a saját *„amikor azt csináltam, amit (nem) szeretek”* önéletrajzodat. Írd le azokat az alkalmakat, amikor pontosan úgy cselekedtél, ahogy szíved szerint akartál. Az ördögbe is: amikor azt mondtad: *b...a meg* – és ennek megfelelően hoztál meg egy döntést. Aztán vedd sorra azokat a pillanatok, amikor viszont nem.

Ha ilyen összefüggésben gondolod végig az életed, értékes mérföldkövekre fogsz bukkanni. Nem kell precízen minden egyes évet megvizsgálnod, elég, ha a vízválasztóvonalakat felfedezed.

Az alábbiakban olvashatod, az én életemben mikor voltak ezek a mérföldkövek – ennek alapján könnyebben megalkothatod a saját *„azt csinálom, amit (nem) szeretek”* önéletrajzodat.

1971. Fiatal srác koromban egyszer kora este egy csatornába dobáltam köveket abban az utcában, ahol laktunk. Valahányszor elhajítottam a követ, hallottam, amint a vízbe ér – én pedig utánoztam ezt a hangot: „ploccs”. Aztán váratlanul megjelent mögöttem az egyik szomszédunk – egy komoly és méltóságteljes rendőr. Rám mutatott, aztán továbbállt. Néha a mai napig felébredek az éjszaka közepén, és nem értem, mi kivetnivalót találhatott abban, amivel akkor foglalatostkodtam. Hiszen csak azt csináltam, ami örömmel töltött el – mégis rosszállást váltottam ki valakiből. Hát... nem éppen a legjobb indítás egy olyan élet felé, amelyben az ember azt teszi, amit szeret.

Tanulság: az embereknek olykor bizony nem tetszik, ha azt tesszük, amit

akarunk.

1983. Gareth barátommal biciklivel jártunk iskolába. Elég messze volt a sulisuli, az út során egyszer le kellett térnünk az ösvényről, ami kétfelé ágazott. Az egyik az iskola (Long Eaton) felé ment, a másik a „város”, Nottingham felé. Minden nap az iskola felé kanyarodtunk le. Azon a napon viszont megálltunk, egymásra néztünk, majd Nottingham felé vettük az irányt. Nagyszerű kaland volt! A tökéletes szabadság érzése, ami csak olyankor adatik meg, amikor egy nagy tehertől, rabigától szabadul meg az ember. Nem sok mindenre emlékszem az iskolai időszakból, ez az emlék viszont mélyen bennem maradt. Mondhatom, hogy az volt a csúcspontja *az iskolai* élményeimnek, amikor be sem mentem, hanem „lógtam”.

Tanulság: tedd azt, amit szeretsz, még akkor is, ha ezzel áthágod a szabályokat – lehet ugyanis, hogy életed legszebb élményével gazdagodsz általa.

1985. Eldöntöttem, hogy abbahagyom a gitározást (valamit, amiről azt gondoltam, hogy szeretem). Autószerelő akartam lenni (meg voltam győződve róla, hogy ezzel *szeretnék* foglalkozni), pedig egyáltalán nem értettem a motorokhoz, sőt semmiféle gyakorlati érzékem nem volt. A diáktársaim ügyvédbojtárkodni mentek vagy könyvelőcégeknél gyakornokoskodtak, én pedig a helyi Ford szervizbe jártam. Maga volt a pokol. Ott-tartózkodásom idején a szerelők azzal szórakoztak, hogy belelöktek a csatornába (azt mondták, minden szakmunkástanulóval ezt teszik). A kanálisban bevásárlókocsik, gerendák, patkányok, sőt talán még régi diákok tetemei is voltak. Ahogy ment az idő, s mind több tapasztalatra tettem szert, egyre feszültebb lettem. Az utolsó napon egy órával az indulás előtt odamentem a műhelyvezetőhöz és közöltem vele, hogy orvoshoz kell mennem. Aztán a bejárat ajtó felé araszoltam (a szerelők a hátsó ajtót használták), abban a biztos hitben, hogy többet nem látom őket. Sőt azzal az elhatározással a szívemben, hogy soha többé nem cserélek olajat egyetlen autóban sem.

Tanulság: találj meg, mit szeretsz igazán. Kísérletezz, próbáld ki magad minél több dologban.

1986. Eldöntöttem, hogy jelentkezem az egyetemre, hogy szépirodalmat tanulhassak, amit nagyon szerettem. Jobb ötletnek tűnt, mint a többi

lehetőség, mint például három évig dolgozni a helyi Ford szervizben. Megkezdtém tehát tanulmányaimat a kinézett intézményben, a megálmodott szakon.

Tanulság: olykor kitartó munkára van szükség ahhoz, hogy azzal foglalkozhassunk, amivel szeretnénk.

1987. Szörfoktató lettem. A szörfözés a szenvedélyem volt. Az sem volt véletlen, hogy olyan egyetemet választottam, amelyik közel van a tengerhez. Dédelgetett álmom volt, hogy a diploma megszerzése után szörfoktatóként lépek ki a nagybetűs életbe.

Tanulság: jó, ha terveket kovácsol az ember arra vonatkozóan, miből is akar megélni.

1989. Végzős egyetemistaként egy tanácsadó céghez jelentkeztem. A frissen végzett diplomásoknak elképesztően magas fizetést kínáltak, nem beszélve arról, hogy még a pályakezdők egyesült államokbeli utazását és betanítását is finanszírozták. Meggyőztem magam arról, hogy ezt a munkát nekem találták ki.

Tanulság: érdemes minden lehetőséget számba venni.

1989, később. Elutasítottam a tanácsadó cég jól fizető állását. Az egyik vállalat (Coopers-Anderson-Waterhouse vagy valami hasonló) felhívta apámat, hogy elmagyarázza neki, milyen bolond voltam, és megkérdezte, közbenjárna-e az érdekemben, hogy csatlakozzak inkább hozzájuk. Apám is azt gondolta, megőrültem – ugyanis nemet mondtam.

Tanulság: bátor dolog nemet mondani olyankor, amikor mindenki arról győzköd, az „igen” lenne a helyes válasz.

1989, még később. Minthogy szükségem volt némi pénzre, elkezdtem dolgozni apám könyvelőcégénél. Ezzel azt a reményt keltettem benne, hogy idővel majd átveszem tőle a stafétabotot. Én azonban egyszerűen hülye voltam a témához, nem tudtam huzamosabb időn át hosszú számadatokból álló listákra koncentrálni. Kiléptem tehát, ami bosszantotta apámat, de én tudtam, hogy úgysem sülné ki belőle semmi jó. A döntés nem esett nehezemre.

Tanulság: az, hogy ne tegyünk olyat, amit nem akaródzik megtennünk, az legalább olyan fontos, mint hogy olyan valamit csináljunk, amit szeretünk.

Ilyenkor bizony előfordulhat, hogy megbántunk másokat.

1990. Arra jutottam, hogy talán ötvöznöm kéne két munkakört: az angoltanárit és a szörfoktatóit – mindezt persze valami nem túl különleges, ám feltétlenül kellemes éghajlatú helyen. (Nem voltam a legjobban, s észrevettem, hogy a napfény hatására javult az egészségi állapotom.) Aztán rájöttem, ostoba ötlet volt. Ehelyett inkább visszamentem a főiskolára (a gazdasági válság idején...). Szerettem volna tévés reklámokat írni.

Tanulság: komolyabban kellett volna vennem az angoltanárságról és a szörfoktatásról szőtt álmomat. Ehelyett meggyőztem magam arról, hogy meg kell állapodnom valahol, ahol tisztességes munkát vállalok. Tulajdonképpen ezt megtehettem volna ugyanazon a helyen is, például melegebb éghajlaton, a tenger mellett – élvezve az utazgatást. Választhattam volna ezt az utat is. Na persze ki tudja, mi lett volna a jobb?

1994. Valósággal beleszerettem a munkámba, ami annyiban merült ki, hogy csak üldögéltem naphosszat és ötleteket gyártottam. Ekkor dolgoztam először reklámcégnél (BBH – Bartle Bogle Hegarty – jó kis mozaikszó, pont rímelt a Häagen-Dazs fagylaltjának hátoldalán levő felirattal, amit a kereskedelmi tévécsatornák ontottak magukból).

Tanulság: nagyon szerettem volna kibontakoztatni a kreativitásomat, de nem sok lehetőség adódott. Ez tehát valódi, kézzelfogható eredmény volt. Tökéletesen passzolt az elképzelésemhez, miszerint azzal foglalkozhatok, amivel szeretnék – nagyon fontos azonban az állhatatosság, hogy tűzön-vízen át kitartson az ember, a közjátékok és a csalódások ellenére is.

1994, később. Szívem legtitkosabb vágya volt a legmenőbb londoni (sőt a világ legjobb) irodájánál (HHCL – Howell Henry Chaldecott Lury) dolgozni – és láss csodát, nem sokkal a BBH-nál való kezdésem után pont ők ajánlottak nekem állást. Elfogadtam, annak ellenére, hogy a BBH tulajdonosa és ásza, John Hegarty nem győzte elégszer elmondani, mekkora hibát követek el és hogy meg fogom bánni.

Tanulság: jóleső érzéssel töltött el a tudat, hogy helyesen döntöttem. A HHCL-nél töltött korszak nem volt elvesztegetett idő: kétségkívül csupa zseni vett ott körül.

1997. Ebben az évben találkoztam Gaiával. Egy csomó mindent

csináltunk együtt, amit szerettünk. (Nem is annyira a csináld azt, amit szeretsz, hanem a vedd feleségül, akit szeretsz elv szerint...)

Tanulság: bízz a szerelemben és bízz a megérzéseidben, az ösztöneidben. Gaia egy földre szállt angyal, én pedig szerencsés fickó vagyok.

1999. Elkezdtem valamit, amit szerettem: belevetettem magam a sámántechnikák elsajátításába – miközben továbbra is a HHCL-nél dolgoztam. A módszer rövid időn belül nagy népszerűsége tett szert, én pedig heti néhány alkalommal húsz vagy még több embert juttattam transzállapotba.

Tanulság: időnként több olyan dolgot is ötvözhetünk, amit szeretünk. Mintegy hozzáigazíthatjuk a kedvteléseinkhez az életünket. Ne feledjük: lehetséges!

2000. Részmunkaidős állásra váltottam, ami lehetővé tette, hogy olyasvalamibe kezdjek, amit szeretek: a forgatókönyvírásba. Péntekenként nekiültem, hogy belekezdjek a történetbe.

Tanulság: előfordulhat, hogy nem kell feladnunk a munkánkat ahhoz, hogy azzal foglalkozhassunk, amivel szeretnénk.

2001. Befejeztem a forgatókönyvet. Miután mérlegre tettem a sok kínlódást és újraírást, mire összeállt a film, be kellett látnom, hogy ez egy valódi tortúra. Semmi másra nem vágytam, csak hogy jól érezzem magam, így arra jutottam, hogy hátat fordítok a forgatókönyvírásnak, helyette inkább a csikungra (ősi kínai energiatorna és meditáció, serkenti az úgynevezett csi keringését a szervezetben, ezáltal javítva az egészségi állapotot – a ford.) koncentrálok, ami megmutatja nekem, hogyan érezhetem magam jól a bőrömben.

Tanulság: mindig nyitottnak kell maradni, hogy tényleg azt csinálhasd, amit szeretnél. Még ha alaposan kidolgozott terveket kovácsoltál, akkor is inkább a belső hangodra hallgass ahelyett, hogy vakon ragaszkodsz egy terv követéséhez.

2001. Gaia és én felpakoltuk a londoni lakásunkat, és beköltöztünk egy lakóautóba egyéves ikreinkkel, hogy aztán meg se álljunk Olaszországig, ahol kerestünk magunknak egy kis birtokot, hogy megvalósíthassuk a „holisztikus visszavonulást”.

Tanulság: szerencsétlen időzítés volt. Néhány nappal az indulás után a kempingekben nyüglődve könnyek fojtogattak mindkettőnket. Mégis azt éreztük,

hogy rá kellett szánunk magunkat a költözésre. Van, hogy nem lehet ellenállni a hívó szónak, ha meg akarjuk valósítani, amit szeretnénk.

2004. Megnyitottuk a „Lélegző Dombot”. Kicsit kopár és kietlen volt első ránézésre, de hatalmas ugrást jelentett. Hamarosan azt csinálhattuk, amit akartunk: csodaszép helyen éltünk, kedves emberek vettek körül minket, akikkel egy nagy sátorban üldögélve megoszthattuk az elképzeléseinket.

Tanulság: ha azt akarjuk tenni, amit szeretnénk, annak kivitelezése nemegyszer kőkemény munka. Áldozatokat kell hoznunk érte, és le kell győznünk az utunkba kerülő akadályokat.

2005. Megkezdjük az első *b...a meg* gyakorlatokat. Annak ellenére, hogy sokan megütköztek rajta, és kétségbe vonták, hogy ez spiritualitás volna, sőt azt állították, hogy „gonoszak”, sőt egyenesen „ördögtől valók” vagyunk.

Tanulság: még ha hiszel is magadban, és tényleg azt csinálod, amit szeretsz, akkor is ütközhetsz ellenállásba az emberek részéről. Ha viszont érzed, hogy jó úton jársz, ne téj le róla.

2008. Rájöttem, mit szeretnék csinálni: zenélni (ismét). A muzsika küzdelmek és örömök örök körforgását jelentette számomra éveken át.

Tanulság: a legritkább esetben egyenes az út, amikor eldöntjük, azt tesszük, amit szeretünk. Én is állandó kihívásokkal szembesültem, és folyton ott motoszkált bennem a félelem, hogy bolondot csinálok magamból.

2012. Bezártuk a „Lélegző Dombot”, hogy a *b...a meg* gyakorlatára koncentrálhassunk Itália-szerte, sőt az egész világon. Annak ellenére, hogy sikeres volt a Hegy, felismertük, hogy szívünk leghőbb vágya a tanítás.

Tanulság: soha ne maradj csak azért a megszokott úton, mert azon sikeres vagy. A siker inkább arra ösztökéljen, hogy azt tedd, amit még inkább szeretsz. Nekünk is kockáztatnunk kellett, s fejest ugrottunk a kihívásba, hogy továbbra is azon az ösvényen járhattunk, ahol azt csinálhatjuk, amit tényleg szeretünk.

2014. Kevesebb tenni akarás volt bennem, szívesebben maradtam otthon a fiúkkal. Következésképpen nemet mondtam minden egyes meghívásra, megbeszélésre, interjúra, könyvbemutatóra. Az első néhány alkalom után a további „nemek” kimondása egyre könnyebben ment.

Tanulság: néha nemet kell mondani dolgokra, hogy azt tehessük, amit még jobban szeretünk.

Hogyan segít a *b...a meg*?

B...a meg filozófiánkat immár tíz éve tanítjuk. Idővel egyre inkább megértettük, hogyan használhatjuk úgy ezt a közönséges káromkodást, hogy minél inkább a segítségünkre legyen. Olyankor is segít, amikor a többi ideológia és technika már csődöt mondott – olyan mélyre hatol, amilyen mélyre más módszer nem. Természetesen csak akkor, ha te is akarod.

A hatékonyság egyik oka maga a szó. Tanulmányok tömkelege bizonyítja a káromkodás erejét a legkülönfélébb összefüggésekben, beleértve fájdalomcsillapító szerepét is. Például az angliai Keele Egyetem önkéntesei, amikor a fájdalom csillapítására hideg víz alá dugták a kezüket, így adtak hangot (reméljük) ellenállásuknak. Azok, akik a *b...a meg* kifejezést ismételték, azt tapasztalták, hogy az valódi gyógyírként hatott, mivel a káromkodás felszabadítja a szervezet természetes fájdalomcsillapító erejét.

A *b...a meg* filozófia már emberek ezreinek segített az ellazulásban és abban, hogy ne vegyék olyan véresen komolyan az életet. A rugalmasság a másik oka, hogy olyan hatékony ez a „terápia”. Azáltal, hogy segít elengednünk dolgokat (*b...a meg*, elég volt ebből!), abban is a segítségünkre van, hogy rámutat, merre menjünk (*b...a meg*, én tényleg ezt akarom és kész!).

A *b...a meg* segít, amikor elakadunk. Mintegy megadja a kezdeti lökést, amire szükségünk van. Olykor egy bizonyos irányba rugdos minket (azt üzeni, ne csináljunk annyi mindent), máskor másfelé (tegyünk többet). A *b...a meg* szuperhatékony technika, mivel pontosan úgy segít, ahogy szükségünk van rá. Mindezek után, ha úgy érzed, többet tehetnél azért, hogy valóban azt csináld, amit szeretsz, ez valószínűleg arra utal, hogy valamilyen értelemben megrekedtél (abban, hogy azt csináld, amit *nem* szeretsz). Más szóval a *b...a meg* képes kirántani téged a gödörből.

A könyvben részletesen felsorolom, mi mindenben segíthet a *b...a meg* technika, ha viszont röviden szeretném meghatározni, azt mondanám: a *b...a meg* valójában mantra. Amikor a *b...a meg* kifejezést ötvözzük egy

megfelelő mantrával, mint például: meg tudom csinálni – ez máris megadja azt a pluszlökést, amire szükségünk van. Ha megrémít bennünket a gondolat, hogy belevágjunk valami újba, a *b...a meg, meg tudom csinálni* mantra tényleg segíteni fog.

Ugyebár a mantra ereje az ismétlésben rejlik, így tehát azáltal, hogy újra és újra kimondjuk, hatalmas energia szabadul fel (éppúgy, ahogy a jeges vízbe tett kezű önkéntesek is megtapasztalhatták, mennyit segített nekik az egyszerű mantra: *b...a meg*).

Na és akkor jöjjenek a *b...a meg* mantrák:

B...a meg, igenis tudok változtatni a dolgokon.

B...a meg, elegendem van.

B...a meg, úgysem bírnám sokáig.

B...a meg, szembe fogok nézni a valósággal.

B...a meg, köszönöm, de... NEM.

B...a meg, rossz érzés van bennem.

B...a meg, az élet rövid.

B...a meg, azt csinálhatom, amit szeretek.

B...a meg, erre nincs szükségem.

B...a meg, muszáj megtennem.

B...a meg, igenis meg tudom csinálni.

B...a meg, most vagy soha.

B...a meg, nincs több kifogás.

B...a meg, igenis megérdemlem.

B...a meg, megeszem a saját főztőmet.

B...a meg, egyszerűen olyan jó érzés!

B...a meg, fogadd el úgy, ahogy van.

B...a meg, de hát ez élvezhető.

B...a meg, kit érdekel, hogy rossz?

B...a meg, boldoggá tesz a semmittevés.

B...a meg, mihez van kedvem?

B...a meg, nincs túl nagy jelentősége.

B...a meg, mindenünk, amink csak van, az itt és most van.

B...a meg, hibázhatok.

B...a meg, jönni fog a pénz.

B...a meg, csináld meg.

B...a meg az összes szabály.

B...a meg, kiszállok.

B...a meg, el tudom végezni ezt a munkát.

B...a meg, kit érdekel, mennyire jó?

B...a meg, kit érdekel, hogy mennyire vagyok jó benne?

B...a meg, ezt könnyen meg lehet valósítani.

B...a meg, magamért teszem, nem másokért.

B...a meg, meg fogom csinálni. Lépésenként. Egyszerre csak egyet.

B...a meg, igenis megcsinálom.

B...a meg, segítségre van szükségem.

B...a meg, örülök, hogy más vagyok.

B...a meg, nem fogok olyat csinálni, amit nem akarok.

B...a meg, el fogom énekelni a dalomat.

Ezeket a *b...a meg* mantrákat semmiképpen sem lehet kihagyni. A minden bizonnyal ismerős „otthon, édes otthon” táblákhoz hasonlóan kiteheted ezeket a lakásodban. Ha mégse lenne még ilyened, akkor menj és vedd el egyet magadnak.

Bevezetés

Élet a csendes kétségbeesésben

„A legtöbben csendes kétségbeesésben tengetik életüket, hogy amikor eljön a halál órája, meg nem valósult álmaikkal távozzanak a világból.”

Henry David Thoreau: *Polgári engedetlenség és egyéb tanulmányok*

Azzal foglalkozni, amit szeretünk... milyen egyszerű is, nem? Annyira, mint megfőzni egy tojást? Ami azt illeti, sajnos nem, hiszen ha így lenne, alighanem mindannyian azzal foglalkoznánk, amit szeretünk. Mindig vagy legalábbis szinte mindig.

A valóság azonban másképp néz ki, hiszen sokszor (sőt a legtöbbször) nem azt csináljuk, amit szeretünk. Legalábbis a férfiak nem. Az amerikai filozófus szerző, Henry David Thoreau értekezett arról, hogy a legtöbb férfi csendes kétségbeesésben tengeti az életét. Vajon arra alapozta ezt, hogy megfigyelte a nőket, akik képesek a házi munkát lelkesedéssel és jókedvvel végezni, miközben valósággal duzzadnak az életerőtől? Azaz a hölgyek teli torokból énekeltek népszerű dalokat, miközben az urak komoran és kétségek közt, de legalábbis néma csendben tologatták a felmosórongyot?

Vagy a híres filozófus nemtől függetlenül jutott erre a végkövetkeztetésre? Véleményem szerint ez utóbbi a valószínűbb. Én azonban a következőben látom a probléma gyökerét: „A legtöbb férfi és nő csendes kétségbeesésben tengeti életét.” Ez elég különösen hangzik. Idekívánkozik a kérdés: netán nincs olyan főnév, ami mindkét nemet magában foglalná? Dehogynem, az ember.

Csak hogy, ha azt mondjuk: „A legtöbb ember csendes kétségbeesésben tengeti napjait”, akkor megint egész más lesz az értelme, nem igaz? A jó öreg Henry ezek szerint a mező állatait figyelte volna meg tüzetesen, amint örömmel és teljes erőbedobással végzik napi teendőiket, miközben az emberek mogorván és kétségbeesetten kínlódnak, de legalábbis néma csendben, megadón tesznek eleget kötelezettségeiknek? Nos, lehetséges...

minthogy sokan közülünk *valóban* csendes kétségbeesésben tengetik életüket. Persze nem biztos, hogy ezt megosztják másokkal – a hallgatást tökéletesen kifejezi a fentebbi mondatban a „csendes” szó. Sőt, az is lehet, hogy még magunknak sem valljuk be. Hát ez elég *kib...tt* egy dolog. Az a kegyetlen igazság, hogy sokan közülünk teljesen kétségbeesettek, ami arra utal, hogy egyáltalán nem úgy élnek, hogy azt csinálnák, amit szeretnek (vagy legalábbis örömet lelnék benne) – és ez boldogtalanná teszi őket.

Szép számban vannak köztünk olyanok is, akiket azért nem lehet kétségbeesettnek nevezni, még ha tisztában is vannak vele, hogy életük nagy részében nem azt csinálják, amit szeretnek, amiben örömet telik. Sokan sodródunk. Vakon cselekszünk. Teljesítjük a kötelességünket. Vegetálunk. De hol marad az öröm, a szenvedély? Mert ez a langymeleg posvány nem az igazi, ugye? *B...a meg*, ideje változtatnunk.

B...A MEG, IGENIS TUDOK VÁLTOZTATNI A DOLGOKON.

Mantra: habár teljesen természetes, hogy időnként ismétlődik a mintázat és visszakapcsolunk a hibás üzemmódba, azonban a gondolataink alakíthatók, ahogy az élet is. Amikor változásra van szükség – és igény is van rá –, a mantra ismételtetése döbbenetes eredményt hoz.

Egy évvel ezelőtt kétségbeesett voltam, így gyorssegélyhez folyamodtam, minek köszönhetően villámsebességgel jobbra fordultak a dolgok. A bevezetőben feltárom, hogy éreztem magam, illetve elmagyarázom az általam alkalmazott módszert. Az is kiderül majd belőle, hogy a gyökeres változás folyamata idő- és (keményen) munkaigényes – nem véletlen, hogy egy egész könyv szól erről, nem pedig csupán egy fejezet.

Az írás pillanatában 2015 márciusa van, ehhez képest kell visszamennem az időben egy évet: 2014 márciusáig.

HOGYAN JUTOTTAM EL IDÁIG?

Már több mint egy éve terveztem, hogy megírom ezt a könyvet. Közben körbejártam a témát. Mostanra viszont felismertem, hogy sokkal többről van szó, semmint annyiról csupán, hogy papírra vetem az ötleteimet, mi mindent tehetünk azért, hogy azzal foglalkozhassunk, amivel szeretnénk. És nem utolsósorban az is foglalkoztatott, hogyan válhat ez a filozófia a mindennapjaink szerves részévé.

Most tehát itt ülök, egy vasárnap délután, az olasz hegyek látványába merülve. Azt csinálom, amit szeretek. Épp megvalósítom, hogy úgy élek, ahogy jó nekem: írok és még sok más dolgot teszek.

De... de... az a nyomorult de.

Számtalan oka van. Némelyiket értem és próbálom elmagyarázni, másokat még nem értek, de azokat is meg fogom magyarázni... *B...a meg*, kicsit zavaros ez az egész. Káosz van bennem.

Valójában erről van szó: kicsit túlhajsolt vagyok. Túl sok mindent kellett csinálnom. Nem látom biztosan, hogy miből fogjuk fedezni a költségeket. Van egy csomó minden, amit nem igazán élvezek. Ma azon kaptam magam,

hogy amikor együtt ebédeltem a fiúkkal, nem voltam éppenséggel kicsattanóan jókedvű. Az ok ráadásul szinte semmiség: túl sok ötletem van, és bajban vagyok, nem tudom, melyiket kellene feladnom. Nehezemre esik bármelyiket is elhessegetnem. Ráadásul rengeteg meghívásom is van, amelyekre nem igazán tudok nemet mondani. Fizikailag sem vagyok túl jó formában. A csikungot sem végeztem úgy mostanában, ahogy szerettem volna. De még az étkezésemre sem figyeltem oda kellőképpen. És mindez csupán azért, mert átkozottul elfoglalt vagyok.

*B...a meg, kicsit
zavaros ez az
egész. Káosz van
bennem.*

Próbálom felállítani a fontossági sorrendet, hogy megtaláljam azt az egyetlen, legfontosabb dolgot, amit az adott nap elvégzek, hogy több idő jusson a családomra – de... ez nem igazán működik. Vasárnap reggel van és próbáltam átverekedni magam az elmúlt két napban feltorlódott e-maileken – de egyszerűen nem voltam képes arra, hogy belenézzek a bejövő levelekbe. (Újságíróként és fényképészként mind a szakmai, mind a magánlevelek egy helyre jönnek.)

Mi tehát a konklúzió? Semmiképpen sem az, hogy nem élvezem az életem. Az az igazság, hogy nagyon pörögnek a dolgok, minden téren zajlanak az események. És mindegyiket szeretem csinálni. Mégis az az érzésem, mintha egy kisgyerek lennék, aki a legójából egy egész várost akar felépíteni – annak valódi méretében.

A Word dokumentum mögött két videó van, amiket azért töltöttem le, mert szeretném az egyik Elvis Presley-dalt (*Csak szerelem*) felrakni. Tíz napon belül. És még van egy csomó egyéb dolog, ami elintézésre vár. Az irodámban káosz van. A fejemben szintén. A gépemen tárolt, a teendőimről készült listával próbálom uralni a zűrzavart, ennek köszönhetően tudom, mik azok a feladatok, amiket mindenképpen **meg kell csinálnom** a hét egyes napjain. Ilyen például a folyamatosan érkező levelek megválaszolása, illetve a *B...a meg* első kötetének átdolgozása is. Holnapra kéne elkészülnöm vele. És akkor még nem is említettem, hogy meg kellene írnom *B...a meg – ez a válaszom* címmel egy cikket, május végi határidővel.

B...A MEG, ELEGEM VAN.

Mantra: amikor elég, akkor elég. Nézz szembe vele. Ismerd be. És nézd meg, hol találasz valami kis rést, min lehetne változtatni.

Ó igen, és akkor azt még nem is említettem, hogy a fő tevékenységünkben (B...a meg terápia) is naprakésznek kell lennünk. Erről jut eszembe: el kell készítenem az új videót, amihez nagyszerű anyagot kaptam a résztvevőktől – még tavaly nyáron. Na, ez megint csak arra emlékeztet, hogy mindent feljegyeztünk az elmúlt évben, amit remekül fel lehet használni egy csodálatos e-tanfolyamon.

Kezd már összeállni a kép, teljes mértékben kreatív üzemmódra kapcsoltam. Ilyenkor egy tipikus perc így zajlik:

Kreatív üzemmód

Vajon miért teszi a nőket boldoggá, hogy a metrón sminkelik magukat? Ez olyan intim dolog, nem? Nem is értem, hogy lehet mégis a nyilvánosság előtt, utazás közben tenni. Vajon a hölgyeknek tetszene, ha én a földalattin ülve előkapnám a borotvát? Na de mélyedjünk csak el egy kicsit jobban a témában.

A metrószerelvényekbe sminktükröket kellene szerelni, ezzel is könnyebbé téve a szépítkezést. Ez egyúttal nagyszerű hirdetési felületet is nyújthatna a kozmetikumokat forgalmazó cégeknek, a hajápoló termékeket és hidratálókrémeket kínáló gyáraknak... és még mennyien profitálhatnának belőle.

Lehet, hogy *mindannyiunk* élete sokkal jobb lenne, ha több időt tölthetnénk otthon reggelente: tovább alhatnánk, tévézhetnénk, és a munkába járás unalmas perceit, óráit kihagyhatnánk, helyette inkább ácsorognánk vagy ücsörögnénk, nézelődnénk vagy olvasgatnánk. Tulajdonképpen én előszeretettel reggeliznék a metrón, ha nem lenne akkora tömeg. Lehetne akár komplex étkezőkocsi minden szerelvényen, ahol frissen facsart narancslevet, croissant-t és müzlit szolgáltatnának fel. Sőt, szponzorokat lehetne találni, akiknek köszönhetően hatalmasat arathatnának. Annyi minden hiányzik a londoni földalattiról! Minden szerelvényhez tartozna étkezőkocsi (ahol reggelit vagy a napszaknak megfelelő ételeket szolgáltatnának fel), másoknak sminkelési lehetőséget kínálnának, tükrökkel, szépítőszerekkel, mosdókkal és borotvaszettekkel. Más kocsikat olvasásra tennének alkalmassá: kényelmes ülések biztosítanák a kellemes élményt. Megint másokat, akik előszeretettel hallgatják jó hangosan a zenét a fülhallgatóikon, miközben ostobán merednek maguk elé, időnként szavakat mormolva maguk elé, egy másik tematikus kocsiban lehetne elhelyezni, akárcsak azokat, akik előszeretettel panaszkodnak és kárálnak utazás közben: ki lehetne jelölni külön kocsit a megrögzött bosszankodóknak. És akkor még nem is beszéltünk azokról a kocsikról, amelyekben képzeletben távoli tájakra lehetne utazni. Felszórják bennük homokkal a padlót, ülésként pedig napozóágyak szolgáltatnának – ezeket értelemszerűen utazási irodák finanszíroznák. Lejárt az egy perc...

Az én elmém pedig átkapcsolt szervező üzemmódba, ilyenkor egy tipikus perc így zajlik:

Szervező üzemmód

Bár tényleg nem szeretném megcsinálni a londoni utazás költségvetését, még sincs más választásom. Egy órámba telt, mire átverekedtem magam a sürgős e-maileken, aztán újabb egy órámba, hogy összeírjam a költségeket, végül maradt egy órácskám arra, amit tényleg szeretek. Jelen esetben ez a zenés videó. Tudom, tudom, felmerül a kérdés, ha túl sok e-mailet kapok, vajon miért nem állítom be az automatikus válasz funkciót.

Lássuk csak, hogyan nézne ki ez a válasz: „John általában néhány napon belül válaszol, kérlek, addig légy türelemmel.” Vagy legyen inkább a következő: „John csak hetente egyszer válaszolja meg a leveleit, ez a nap pedig változó, lehet, hogy holnap kerül rá sor, de előfordulhat, hogy tegnap nézte meg a postafiókját, ez utóbbi esetben sajnos hat napot kell várnod a válaszára.” Persze, ha tényleg sürgős megválaszolni egy e-mailet, a következőt lehet tenni: „Véresen komoly” – csak ennyit kell a tárgymezőbe írni, mi pedig igyekszünk mielőbb eljuttatni az üzenetet Johnhoz: lehetséges, hogy a jól bevált postagalambhoz folyamodunk, de az sem kizárt, hogy a régimódi telefonálást választjuk, ki tudja.

A francba, hát hogy lehet ebben örömet találni? Mi van, ha minden egyes e-mailet megválaszolok, szeretetteljesen, békével a szívemben és céltudatosan? De hát hogy lehet az utóbbi kettőt ötvözni: béke és céltudatosság? Totális baromság, ha engem kérdezel. Fogj csak neki, végezd el a munkát, és ezt a béke dolgot majd máskor megtárgyaljuk.

Itt vagyok én. Túl sok a teendőm. Egy jelentős részét nem élvezem, de valószínűleg még mindig több örömöm van benne, mint egy átlagos irodai munkában lenne, ahova bejárnék, rabszolgaként robotolnék, majd felvenném a fizetésem, aztán kezdődne minden előről. Ezzel szemben én bármikor hallgathatom deadmau5-ot (kanadai DJ), akár hangosan is. És minthogy a fiúk a földszinten vannak, még egy horrorfilmet is megnézhetek. Időközben szépen besötétedik, a könyv is halad. De valahogy mégsem az igazi. Ki kell dolgoznom a megoldást. Már tudom is: kedves olvasó barátom, veled fogom megcsinálni, miközben te itt ülsz és engem nézel. A tekinteted súlya alatt írok: egy örökkévalóságba telt, mire rendezni tudtam a gondolataimat és ötleteimet, aztán összeállt a szerkezet, megszülettek az egyes fejezetek. Akkor most irány egy szálloda, egy barlang vagy egyszerűen csak magamba zárkózom egy rövid időre, amíg írok. Így tudok maximálisan koncentrálni, és szinte ontom magamból a mondatokat. Ráadásul – mivel tökéletesen tudok összpontosítani – a szöveg összefüggő,

hiszen nem forgácsolódom szét a mindennapok ostobaságaiban (lásd fentebb).

Csakhogy a könyvvel kapcsolatban pácban találtam magam. És gyanítom, ezzel nem vagyok egyedül. Már ami a slamasztikát illeti. Márpedig én szeretnék kikerülni belőle. Mégpedig úgy, hogy te, kedves olvasó, mellettem ülsz és nézed, ahogy csinálom.

Ez nem más, mint az „élek, b...a meg” Ez nem más, mint az „élek, b...a meg”. Az a szándékom, hogy az elkövetkező évben pontosan ezt fogom tenni – a te segítségeddel és a tanfolyamnak köszönhetően. Igen, igen, a kitűzött határidőm mostantól számítva egy év. Azért hagytam rá ennyi időt, mert tudtam, ha alapjaiban akarom megváltoztatni az életem, ahhoz szükség van némi időre.

Természetesen benne van a pakliban, hogy elakadok (ebben az esetben igencsak valószínűtlen, hogy elolvasod ezt a könyvet). Akkor fogom magam és elmegyek a kiadómhoz: „Nem tudom megírni. *Elb...tam*. Visszaadom a pénzt. Viszlát.”

Csakhogy abból indulok ki, hogy mivel te most olvasod ezt, ez azt jelenti, hogy mégiscsak sikerült megírnom. A könyv pedig kellemes utazást ígér mindkettőnknek... felfedezőutunk során megtudjuk, miképp foglalkozhatunk azzal, amit szeretünk, és nemcsak fellángolásszerűen, hanem következetesen – mindezt úgy, hogy közben elegendő pénzt keresünk a megélhetésünkre, van mit ennünk és a gyerekeinket is tudjuk miből öltöztetni.

HOL A FENÉBEN VAN TULAJDONKÉPPEN AZ „ITT”?

Délutáni sétám alkalmával azon töprengtem, milyen metafora fejezné ki leginkább, amivel épp foglalatoskodom. Az előntött szobám képe jelent meg előttem, amint épp próbálom kimenteni a víz fogságából a bútorokat, miközben a fejemet próbálom a vízfelszín felett tartani, miközben igyekszem élvezni, ahogy haladok előre.

Ez a kép akkor jelent meg előttem, amikor tudatosult bennem, hogy az egyik legfontosabb dolog, amire épp szükségem van, az az, hogy sikerüljön megállítanom a rám zúduló feladatáradatot. Találó kép az árvíz, hűen fejezi

ki a túlterheltséget, a nyomást. Az első lépés tehát a víz megfékezése, az áradat megállítása, hogy aztán a már bent levő nedvességtől megszabaduljak, majd megszáráítsam az elázott tárgyakat stb.

Jobban belegondolva azonban ez a metafora mégsem az igazi, hiszen, akárhogy is vesszük, az életemre vetítve az árvíz nem igazán kellemes képtársítás. Ráadásul pontatlan is, mivel sok mindenben örömet lelem, amit csinálok. Egyszerűen csak arról van szó, hogy túl sok a teendőm. Egyszóval csupán a mennyiségüket kell csökkentenem.

Mielőtt felfedném a metaforát, amely nekem bevált, tennék egy kis kitérőt, abban a reményben, hogy neked is beválik majd. Sokkal könnyebb megcsinálnom valamit, ha el tudom azt képzelni. Lehet, hogy csak rám igaz ez, de nem hinném. Tudjuk, hogy a tudatalattink előszeretettel hagyatkozik a képzeletre. Tulajdonképpen álmunkban is vizualizáljuk, illetve dramatizáljuk a minket foglalkoztató témákat.

Egy elképzelt kép megfoghatóbb és könnyebb is dolgozni vele, mint ha csupán kiírjuk magunkból a dolgokat. Leírhatom, hogy mennyi minden foglalkoztat – listákat készíthetek róluk –, ha viszont látod is magad előtt a metaforát, amit felvázolok hozzá, akkor sokkal mélyebben megérted, azaz sokkal hatékonyabb az információ átadása.

A jelenlegi témám vizuális metaforája vagy dramatizálása közelebb visz... haza. Ne felejtse, arra törekszem, hogy minél inkább megértsem azt a totális káoszt, amiben benne vagyok. Márpedig ez csakis akkor lehetséges, ha teljesen átlátom az egészet – csak akkor van remény arra, hogy felülkerekedjek a zűrzavaron.

Pontosan erről van szó. Elképzelem, hogy ülök az irodámban, az íróasztalom mögött (sokszor valóban így van, bár persze nem mindig szó szerint értendő, hogy asztal mögött ülve dolgozom), és minden egyes dolgot, amire időt kell szánnom, egy-egy karakter személyesít meg, én pedig lerajzolom őket és kapcsolatba lépek velük.

A metafora életre keltése

Kezdjük könnyedén. Ma reggel az irodámban ülök az íróasztalom mögött és három „karakter” van velem. Gyorsan lerajzoltam őket. Az első ábrán láthatod. Ebből is kitűnik, hogy nem kell rajz tehetségnek lenned ahhoz,

hogy teljesíthesd ezt a feladatot.

Vessünk egy pillantást a három karakterre. Balról jobbra haladva a következőket látjuk: az első maga a könyv, ami arról szól, hogy hogyan csináljuk azt, amit szeretünk: az égő fáklyákkal játszó férfi. (Ez az aktuális elképzelésem a könyvborítóra. Ki tudja, hogy ez lesz-e a végső változat.) A középpontban a sokfejű e-mailező emberke áll, a harmadik pedig a tévéfejű: ő a videós férfi.

Most készen állok arra, hogy tüzetesebben megvizsgáljam őket. Ma reggel ugyan nem akartam foglalkozni az e-mailes férfivel, de annyi feje volt, és olyan hangosan követelte magának a figyelmet, hogy elhatároztam, leülök és beszélek vele. Komolyan attól tartottam, hogy ha elhalasztom ezt a beszélgetést, kibúvót keresek, akkor holnap reggelre még több fejet növeszt. És akkor már tényleg nem lenne időm arra, hogy valamennyi fejével foglalkozzak. Ha leülök vele pár órára, megnyugszik és visszavonul az iroda hátsó szegletébe: leül és végre pihen egy kicsit.

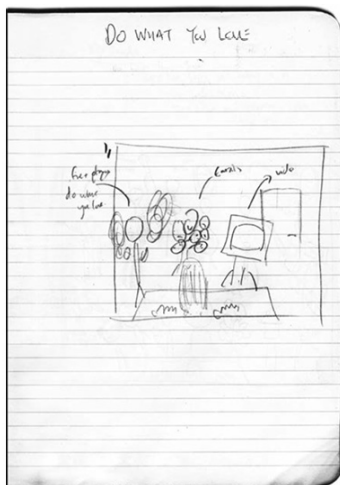
Ezek után őszinte örömmel fordultam a videós férfi felé. Keresgéltem a videók között. Olyat szerettem volna találni, amelyik segítene nekem életre kelteni a gondolatot, miszerint „minden mögött a szeretet áll”. Az ötletadó egy zaklatott és zsúfolt, mégis gyönyörű, színes városi jelenet volt – jól tükrözve tehát a gondolatot, hogy a túlterhelt és rohanó világok alól mégis átragyog a szépség és a szeretet.

Találtam két videót, ami tetszett. Letöltöttem mindkettőt, azóta készenlétben várakoznak. Elengedtem a videós férfit, aki szintén az iroda hátsó részében foglalt helyet. Most nem tudok foglalkozni vele. Talán majd valamikor este, amikor a fiúk már ágyban lesznek. Láthatod, örömmel elvagyok a videós férfival este – nem úgy, mint a sokfejű e-mailes férfival.

Na és ezek után a fáklyás férfin a sor, aki ugyebár annak a gondolatnak a megtestesítője, hogy „csináld azt, amit szeretsz”. Az az igazság, hogy tényleg örömmel fordulok felé. Úgy érzem, pont most van itt az ideje, hogy beszélgessünk. Izgalmasnak tűnik, sőt már-már olyan számomra, mint valami terápia. Mint amikor egy „munkát” villámgyorsan elvégez az ember. Ez pedig nem más, mint ennek az *Azt csináld, amit szeretsz!* című könyvnek a befejezése jövő ilyenkorra. Az írás segít megszabadulnom a bennem levő

HATALMAS feszültségtől, amit ez a kapkodás generált, én pedig még most sem tudom, hogy mit kezdjek vele.

Lépjünk tehát a tettek mezejére! Jelen esetben a kezében tüzet tartó férfi a kiindulási pont, akinek a hatására kezdek megnyugodni.



Fogj hozzá: külön-külön karakterként személyesítsd meg mindazokat, akik/amik most fontos szerepet játszanak az életedben. Akár személyes dolgokat is belevihetsz. Én ezt arra használom, hogy a jelenben működtetni tudjam a dolgokat, de természetesen másfajta „megszemélyesítések” egész skálája áll rendelkezésre, legyen szó akár személyekről, akikkel naponta csatázunk. Kapj elő egy füzetet vagy a laptopodat, s rajzold meg a veled egy légtérben levő karaktereket.

Teljesen mindegy, hogyan jeleníted meg őket – láthatod, hogy az én figuráim is milyen „szépek”. Az is lehet, hogy szeretnél valamilyen szimbólumot használni, ami közvetíteni tudja a mondanivalódat. Ha példának okáért ma sok időd megy el azzal, hogy előkészíts egy szülinapi partit valamelyik gyermekednek, rajzolj nyugodtan tortát tartó gyereket. Az a legjobb, ha a rajzok – mindenféle magyarázat nélkül is – a lehető legpontosabban kifejezik számodra a téged foglalkoztató kérdéseket. Ezzel párhuzamosan ugyanis egyre könnyebben meg tudsz szabadulni a terhes helyzettől. Mihelyt megszemélyesítetted a figurák által a téged az adott napon nyomasztó dolgokat, máris készen állsz arra, hogy foglalkozz velük.

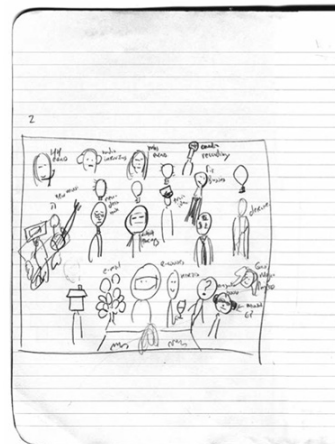
A fentebbi példánál maradva: ha számodra az aktuális „nagy feladat” épp a születésnap parti előkészítése, gondold végig, számíthatsz-e benne valakinek a segítségére. Például a tortasütésben. Rendben, akkor most minden egyes személyt és dolgot megjelenítünk, aki és ami az elkövetkező hónapokban az adott pillanatban figyelmet érdemel a kitűzött munkával mint céllal kapcsolatban.

Le kell rajzolnom egy nagy irodát, ott lehet ugyanis elhelyezni mindent és mindenkit. (Hoppá, én ezt előben teszem, hiszen, mint már említettem, úgy veszem, hogy itt ülsz mellettem... Begépelem neked mindezt, és

közben rajzolom a „csináljuk azt, amit szeretünk” figurákat.)

Te jó ég, csak húsz percet töltöttem a rajzolgatással, és az irodám máris tele van. Pedig elég nagy helyiséget rajzoltam. Ami azt illeti, cseppet sem meglepő, hogy fáradt vagyok.

Egy kis útmutató, hogy ki kicsoda a második rajzon. Ne feledd, hogy most megszemélyesítjük mind a feladatainkat, mind a személyeket – tehát dolgokat és projekteket rajzolunk le, amiket el kell végeznünk.



Hátsó sor, balról jobbra

Hay House rendezvények

Évente néhány ilyen szoktam szervezni, és mindegyik jócskán igényel előkészületeket. Az utolsó alkalommal videókat készítettem egy félórás prezentációra. Az előkészületek és az adott rendezvény körülbelül egyhetes munkát igényelnek, teljes munkaidőben. Megint csak oda lyukadok ki, amit már korábban is mondtam: nem csoda, ha fáradt vagyok.

Rádiós interjúk

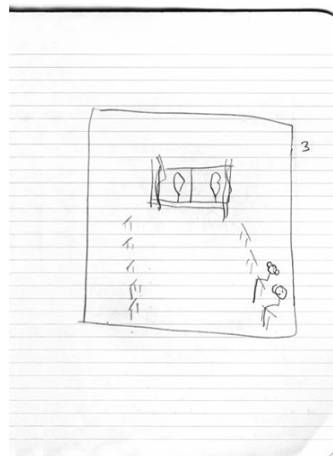
Jó hangulatúak, de hát megint csak időigényes dolog felkészülni rájuk. Arról nem is beszélve, hogy összekavarják a napirendemet.

Szellem – test – lélek és holisztikus rendezvények

Minden évben van néhány ilyen esemény, a legkülönbözőbb helyszíneken.

Audiofelvételek

Sokféle okból kifolyólag felveszek egy csomó anyagot, például azért, hogy felhasználjam e-tanfolyamokon vagy akár csak azért, hogy elraktározzam az ötleteket a fejemben.



Középső sor, balról jobbra

Új zenék

Habár a rajz alapján nem egyértelmű, de én vagyok az, aki a gitárt fogja a kezében a stúdióban. A producerrel készítettük a keverőpultnál a zenét. Az elmúlt években rengeteg időt – az én időmet – töltöttem a stúdióban. Kétségkívül szép pillanatok voltak.

Halálközeli élményekkel kapcsolatos könyv

Igazán nagyszerű ötlet. Én és egy regény. Nem, nem hiszem, hogy mostanában akarnék ezzel foglalkozni.

Robotterápia

Valami másért igazán nagyszerű ötlet. Csak emlékeztetőül magamnak: anyám a kulcsszó. Majd alkalomadtán visszatérek rá.

Gyakorlatok

Az elmúlt évek egyik legnagyobb ötlete volt. Most pedig papírra vetem az elmúlt tíz év elképzeléseit.

*B...a meg *biznisz**

Fel akartam fedezni, hogy működik a *b...a meg* az üzleti szférában. Egyszer sorra kerül ez is, nem igaz?

Anyagi oldal

Az a fickó a pénzzel az arcán... ő az a figura, aki számomra mindennek az anyagi oldalát jelképezi. Számlákra lebontva.

A detektív

Ó, ez megint csak egy regény. Tulajdonképpen kettő is. Nagyszerű ötletek, de lehet, hogy elmém egyik sötét szegletében maradnak gondosan elrejtve ott, ahova csak néhanapján jut némi fény. Legfőképp akkor, amikor valakinek megemlítem a dolgot. És ha ez a valaki történetesen egy tévéproducer, olyankor fellelkesít az ötlet.

Első sor, balról jobbra

Látod azt a házat?

Ez maga a Lélegző Domb – gyakran foglalkoztat, hogy mit kezdjünk vele.

A sokfejű e-mailes férfi

Hát itt van a szemtelen fickó. Megint csak előttem üldögél.

E-tanfolyamok

A pasas „space” feliratos sisakot visel, mert ez szimbolizálja, hogy mostanában mindenre az internetes kurzusokat használom. Tele vagyok effajta ötletekkel. Nézzük meg, hány úrhajóst tudok elindítani az úton.

Visszavonulások

Ez az alak boldognak tűnik. Egy üveg bor van nála. Sokszor vonulunk vissza. Szeretem ezeket az alkalmakat. Ó, de még mennyire!

Angyalok könyve

Micsoda? Angyalokkal kapcsolatos könyvet akarok írni? Csendet kérek...

Elvis Presley-zene

Ez a fülhallgatós főszer az én Elvis Presley-számomat hallgatja... igen, pontosan azt, amelyiket felvettem, de amelyikből még ez ideig nem készítettem videót. De mihelyt kész lesz, te is megvásárolhatod.

Gaia mágikus projektje

Ez pedig itt Gaia. Csodadoktorként és tanítóként. Hű, mennyi mindent lehetne kezdeni a varázstudományával!

Akkor tehát a nagy kérdés... **ÉS MOST MIT CSINÁLJUNK?**

Zárjuk be az „iroda” ajtaját

Ezzel a lépéssel tulajdonképpen azt próbáljuk megakadályozni, hogy még több víz árassza el a már így is alaposan beázott irodánkat. Ezen a ponton ki kell mondanunk: *b...a meg* – és meg kell akadályoznunk, hogy a még kint ácsorgó két csoport is bejusson.

„A” csoport

Ennek a csoportnak a tagjai különféle ajánlatokkal és feladatokkal bombáznak. Hogy legalább egypercnyi lélegzetvételhez jussak, udvariasan nemet fogok mondani mindenkinek, bármit is akar tőlem. Teljesen mindegy, hogy egy megbeszélésről vagy netán rádiós interjúról, esetleg valamilyen újságcikkről van szó. Nehéz megtennem, hiszen természetesen aggodalmaskodom az elmulasztott lehetőségek miatt.

„B” csoport

Ebben a körben olyan figurák tolonganak, akik már bejutottak az irodámba ötletek és projektek formájában. Sőt idetartoznak azok a dolgok is, amik

nap nap után a fejemre nőnek. Néhány ezek közül csak időnként igényli a figyelmemet (ilyen például a regény, aminek megírását pár éve már tervezem), mások viszont folyamatosan: naponta figyelmet követelnek maguknak. Aztán idővel próbálnak elcsábítani, megnyerni maguknak és az elképzeléseiknek.

Tegnap pont erre volt példa: mennyire jó lenne a kiadónak, a Hay House-nak egy kis zenével kombinált anyag. Való igaz, hogy nagyszerű lenne. Az egész világ profitálhatna belőle valamiféleképpen. Csakhogy nagyon sok időmet venné el. Márpedig jelenleg nem vagyok képes levakarni magamról ezeket az irodámban ücsörgő „B” csoportbeli embereket. Te jó ég, még csak meg sem tudom különböztetni őket egymástól. Na persze leszámítva azokat, akik a legélesebb hangon sikítózva követelik maguknak a figyelmet.

Nincs tehát más hátra, mint hogy nekik is nemet kell mondanom. Ez még nehezebb, mint az „A” csoport tagjainak esetében volt. Minthogy ezúttal le kell fojtanom az agytekevénymeimben a kreativitást. Csakhogy van egy tervem. Mégpedig ravasz tervem.

Lássuk csak...

Várárszoba kialakítása

Ez lenne tehát az a bizonyos ravasz terv. Létrehozok egy „várárszobát”. Az irodámon kívül. És ahelyett, hogy nyersen odavetném: „soha nem fogok foglalkozni ezzel a dologgal – sajnos ki kell dobnom téged innen” – inkább ezt fogom mondani: „Jelenleg sajnos nincs időm arra, hogy akkora figyelmet szenteljek neked, mint amit megérdemelnél, így megkérnélek, hogy várárszoba inkább itt kint, válogass a magazinok közül és olvasgass valamit. Aztán, majd ha itt lesz az ideje, elérhető leszek számodra.”

Ha zárva tartom az ajtót, azzal megakadályozom, hogy újabb személyek és dolgok áramoljanak az irodámba, így figyelmemet a már bent levőkre tudom összpontosítani: és így finoman kiterelgethetem őket (is) a kényelmes várárszobába. Később valószínűleg még szükség lesz erre a lépésre. Mind tudatosabban kell kiválasztanom azokat, akik bent maradhatnak az irodámban, a többiek pedig meg kell kérnem, hogy várárszobának kívül. (Na és persze olyanok is vannak, akiket nyugodt szívvel, mindenfajta

lelkiismeret-furdalás nélkül kidobhatunk.)

Csakhowy még mindig nagyon zsúfolt az iroda. A saját gondolataimat sem hallom ettől a zshivajtól. Ideje cselekedni.

Te is hasonlóképpen tehetsz a te szobádban levő karakterekkel.

Most tehát megrajzolom a várószobámat, és meghívom oda az egyes személyeket és dolgokat.

Ezen a ponton abbahagytam az írást (és a rajzolást is) az adott napon. Nem jártam ugyanis messze attól, hogy a várószobát is megtöltssem figurákkal – ahogy láthatod is a harmadik rajzon.

Az itt következőket egy héttel később írtam...

Lássuk csak, hogy működtek a fentebbiek az elmúlt egy hétben: a dolgok jóval kevésbé voltak stresszesek, a napjaim nem voltak olyan zsúfoltak, de... továbbra is nagyon elfoglalt voltam és időnként a meredek helyzetek sem kerültek el.

Viszont kétségtelenül hihetetlen hatékony lettem.

Vegyük szemügyre közelebbről, hogy mi is történt. Sikerült jobban koncentrálnom az engem foglalkoztató dolgokra – csak annyit kellett tennem hozzá, hogy a várószobába kérettem minden személyt és dolgot, amelyekkel és akikkel pillanatnyilag nem akartam foglalkozni. Igazán eredményes voltam a héten: feltöltöttem a YouTube-ra azokat a zenei videókat... bizony, nem véletlenül használtam többes számot: **hármat** is – egyetlen hét alatt. Végre elérhető közelségbe került a tervem az Elvis Presley-videóval kapcsolatban. Hatalmas előrelépések történtek további, már folyamatban levő projektekkel kapcsolatban is. Magyarul tízből tíz dologban hatékornak bizonyultam az új rendszernek köszönhetően.

DE tényleg elfoglalt voltam és nemegyszer stresszeltem is. Egy hét után azt éreztem, hogy bizony rendesen elfáradtam. De miért is? Mivel a felszabaduló energiáimat rögtön arra fordítottam, hogy elkészítsem a videókat, ez viszont azt jelentette, hogy minden „szabad” pillanatomat ezzel töltöttem. Nemegyszer éjszakába nyúlóan dolgoztam. Örömmel tettem és igazán élveztem az egészet, de... mindeközben még több fejet növesztett az e-mailes pacák. Nos hát igen, ő bizony nagyon aktívan tevékenykedett! Alig tettem rendbe a postafiókomat, huszonnégy órán belül újabb hatvan-hetven

levél várt rám – és ezek csak azok, amelyekkel tényleg foglalkoznom kellett.

Nemet mondtam négy egymástól teljesen független dologra: egy rádióinterjúra, egy blogra, egy ajánlóra és egy cikk megírására valamelyik vezető magazinba. *(A könyvben később részletesebben belemegyünk majd abba a témába, hogyan mondjunk nemet.)* Kihasználtam a postafiókom szelektáló funkcióit is, ami lehetővé teszi, hogy könnyedén szétválasszam a sürgős és a kevésbé sürgős leveleket.

Azonban néhány váratlan eseménnyel is szembe kellett néznem. Haladéktalanul le kellett tisztáznom egy új *b...a meg* londoni metrós hirdetést, mégpedig határidőre. Valóságos versenyfutás indult az idővel, két órán belül sorra egymást követték a kurzussal kapcsolatos e-mailek, valóságos harc folyt a hirdetésért, hogy minden rendben legyen. Csakhogy minél több érintett volt, annál rosszabbra fordultak a dolgok.

B...a meg, *nem
olyan fontos, hiszen
végtére is ez a lényege
a b...a meg
projektnek.*

És még ez sem volt elég: négyünk közül az egyikünk váratlanul szabadnapot vett ki, amikor pedig nagy szükség lett volna rá. Így mit volt mit tenni, át kellett csoportosítanom az energiáimat. Péntek estére viszont le kellett zárnom a levelezést, hogy egy másfél órás sétát tehessek – hogy kiszellőztethessem a fejem és kieressem a bennem felgyülemlett feszültséget.

Történt még valami: az „iroda” kiürítésének mellékhatása is lett. Új ötletek pattantak ki ugyanis a fejemből. Ezek egyike volt például... *b...a meg*, nem olyan fontos, hiszen végtére is ez a lényege a *b...a meg* projektnek. Arra gondoltam, ez lehetne például akár egy önálló könyvecske témája is... Kedden rá se néztem az e-mailekre, helyett reggeliztem és dühösen írtam, amíg el nem készültem ezzel a könyvvel. Visszaolvastam és jónak találtam. Jövő héten át is alakítom PDF-fájllá, e-könyv formátummá.

Ellenálltam a szerkesztés minden kísértésének – nemegyszer a gyors, energikus írás a legjobb. *(Figyelem! A következő címen érheted el a szóban forgó könyvet: www.thefuckitlife.com/dowhatyoulove)*

Mindent összevetve egy héttel az új rendszer bevezetése után a konklúzió a következő: nagyon hatékony ugyan, az életem azonban még mindig túlhajsztolt és stresszes. További szabályozásra van tehát szükség.

VISSZA A „MÁBA”

Most tehát visszatérünk a jelenbe. Egy évvel később vagyunk. Pontosabban egy kicsit több mint egy évvel később.

Csodálatos most itt üldögelni és visszaolvasni a régi jegyzeteket. Szinte hallom az egy évvel korábbi kétségbeesésem és látom, mennyit változtak a dolgok ilyen viszonylag rövid idő leforgása alatt. Mennyivel másképp érzem most magam! És ezt nemcsak úgy mondom, hanem tényleg így is van. Nézd, mennyire jól működik ez az egész folyamat és maga a könyv is milyen sikeres. Ha nem lennének az egykori feljegyzéseim, most valószínűleg nem is emlékeznék rá, honnan indultam és milyen nagy utat jártam be, mire eljutottam idáig.

Valószínűleg számodra is hasznos lehet egy kis agytorna: hogy érzed magad ebben a pillanatban? Csak írd, ne törődj semmivel, nem számít, hogy pontosan fogalmazol-e, ne aggódj sem a nyelvtani szabályok, sem a szép kifejezésmód miatt! A lényeg, hogy írd, amilyen gyorsan csak tudsz – mert akkor az igazság tör felszínre belőled.

Visszatekintve egyértelmű, hogy esetemben az alapvető probléma az volt, hogy túl sok teendő tornyosult fel előttem. És ezek zöme árnyékot vetett minden tevékenységemre, akármit is csináltam épp. Hiába foglalkoztam

olyan dolgokkal, amiket tényleg szerettem, a túlterheltség miatt semmit sem tudtam igazán élvezni.

Az elmúlt egy évben drasztikus változásokat eszközöltem, ahogy hamarosan látni is fogod, amint továbbolvasod a könyvet. Meglehetősen jól belejöttem abba, hogy nemet mondjak. Ennek köszönhetően az „irodám” kiürült. Ami pedig a várószobát illeti, onnan azóta sem igazán hívtam vissza senkit az irodámba. Az fenti intézkedések következtében teljesen megnyugodtam, így aztán eszem ágában sincs újra megtölteni az irodámat vagy a várószobát.

Mihelyt elkezdtem végezni a *csináld azt, amit szeretsz* gyakorlatokat – melyek hamarosan bemutatásra kerülnek –, a kép teljesen megváltozott az egy évvel korábbihoz képest. Elég sokkoló volt a visszatekintés. Rá kellett jönnöm, hogy sokkal több dolog volt *jelen* az életemben, mint amennyit szerettem volna, így valósággal zakatoltak a fejemben a gondolatok mindenféle potenciális új dologgal kapcsolatban, amivel majd esetleg a jövőben foglalkozni szeretnék.

A hangsúly fokozatosan eltolódott, minek köszönhetően megtaláltam az egyensúlyt a munkám és a magánéletem között (habár mivel otthonról dolgozom, így elég jól látszik, mennyi időt töltök a különböző területeken – azaz a ház egyes szintjein).

Most túlnyomórészt otthon tartózkodom, mivel valamennyi meghívásra nemet mondtam, amelyek házon kívüli elfoglaltságot jelentettek volna. A korábbihoz képest feleannyi *b...a meg* terápián oktatok. (Valójában ezeknek a helyszíne olyan közel van az otthonunkhoz, hogy nem igazán lehet távolságról beszélni.)

Szóval összességében azt mondhatom, hogy visszatekintve (különösen a bevezetésben taglalthoz képest – bocsánat az ugrálásért) azt látom, sokkal boldogabb vagyok, és egészen biztosan nem érzem magam „kétségbeesettnek” – a korábbival ellentétben. Kiegyensúlyozott lettem. Rátaláltam pár tényleg nagyszerű módszerre, amelyek segítségével sikerült lefaragnom az időt a nemszeretem tevékenységek rovására. Ez utóbbival párhuzamosan több időt tudok tölteni olyan dolgokkal, amelyek örömmel töltenek el. És az a legfantasztikusabb, hogy mindez tényleg működik.

Persze teljesen egyértelmű, hogy még mindig vannak alakulófélben levő dolgok. Megtanultam, hogy a valódi változáshoz időre van szükség. Lépésről lépésre lehet csak haladni. Például vannak terveim az elkövetkező hat hónapos időszakra: elköltözzünk a tengerpartra, elvállalok egy projektmenedzseri pozíciót, hogy gatyába rázzunk néhány elhúzódo ügyletet. Eljátszadózom a gondolattal, hogy talán nincs is szükségem fix irodára. És még sok egyéb tervet is dédelgetek.

Továbbá érdemes megemlítenem, hogy tavaly az első feljegyzések egyike ez volt: „Nem látom pontosan, hogy jövünk majd ki anyagilag.” Márpedig ez nagyon frusztrált. Két évvel korábban befejeztük az egyik virágzó üzletágunkat, a terápiát (a fizikai központot, a Lélegző Dombot), ahol egyébként sok alkalmazottunk volt. Fokozatosan leépítettük a kezeléseket is. Noha oktatunk még, de más helyszínen. Mindez azzal járt, hogy bizonytalanná vált az anyagi helyzetünk, kicsúszott a kezünkől az irányítás.

A lelkiismeretem és a kötelességtudat azt mondatta velem, hogy ne engedjük ki a markunkból ezt a bizniszt. Így tehát kicsiben folytattuk, s azt hittem, nem okoz majd különösebb gondot szemmel tartanunk a számlánk forgalmát. Csakhogy túl messzire mentem. Az egy évvel korábbi feljegyzéseim híven tükrözik, hogy keményen szembe kellett néznem a stresszhelyzettel, amit annak (nem)tudata okozott, hogy merre is mennek a dolgok.

*Itt vagyok melletted,
segítek megtalálni a
módját, hogyan hozd
egyenestbe a dolgokat
a b...a meg
szellemiségének
jegyében.*

Valamivel később az elmúlt egy év során rászántam magam, hogy átverekedjem magam a számlákon. Mit ne mondjak, nem volt egy kellemes elfoglaltság – és még kevésbé volt szívderítő az eredmény. Arra viszont kétségtelenül jó volt, hogy végül *megértsem*, mi történt, ez a megértés pedig hozzájárult ahhoz, hogy rendbe tudjam tenni a dolgokat.

Mégpedig meglepően gyorsan.

Szóval üdvözöllek a fedélzeten. Azt is szeretném, hogy tudd, nem valahonnan az elefántcsonttorony magasságából szeretném megosztani veled az ötleteimet arra vonatkozólag, hogy miképp *csináld azt, amit szeretsz*.

Ehelyett itt ülök melletted. Átérezem a fájdalmad, és veled együtt dolgozom ki a megoldási javaslatokat. Csak úgy *b...a meg* módra. Szépen nap nap után. És a többi könyvemhez képest most még mélyebben átérezem ennek jelentőségét. Úgy érzem, nagy felelősség hárul rám azzal, hogy megoszthatom veled az elképzeléseimet, melyek kiállják a hétköznapi próbáját, s nagy segítségedre lehetnek abban, hogy megtanulj szelektálni sürgősség és fontosság szempontjából. Az a célunk, hogy úgy élhessünk, hogy azt tesszük, amit szeretünk.

1. Azt csinálod, amit szeretsz?

„A zenészeknek muzsikálniuk kell, a művészeknek festeni, a költőknek írni – ha békében akarnak élni magukkal. Ami benne szunnyad az emberben, azt ki kell hoznia magából.”

Abraham Maslow pszichológus, Egyesült Államok

Volt egy bandám tizenéves koromban, ahogy sok más kamasznak is van. Paulnak is. Ő imádta. Tizennyolc évesen otthagyta az iskolát, és eltökölte, nem azért fog élni, hogy a számlákat fizesse, hanem a zenekarának. Számtalan vitája volt az apjával, Jimmel, aki szüntelenül azt mondogatta: „A Sátán műve a tétlen kéz.” Folyton arra buzdította, hogy menjen, keressen magának munkát. Paul viszont azt felelte: „Van munkám, zenekarban játszom.” Az apja azzal érvelt, hogy nem ilyen semmittevésre, hanem rendes állásra lenne szüksége. Így végül Paul elment a munkaközvetítőhöz, ahonnan a Massey & Coggins nevű vállalathoz irányították. A cég épp keresett valakit udvarsepregetésre. A fiú elvállalta a munkát, az igazgató azonban azt mondta neki: „Nem adhatjuk neked a takarító állást, benned ugyanis vezetői képességek szunnyadnak.” Így tehát Paulnak állandó állása lett, munkája során prospektusokkal foglalatoskodott. Csakhogy egy napon Paul bandájának két tagja berobbant a gyárba azzal a hírrel, hogy lesz egy koncertjük. Paul azt válaszolta, hogy nem tud menni, mert már fix állása van. Majd még hozzátette, hogy elég jól megfizetik és be is tanítják – szóval mi mást várhatna még? Komolyan gondolta, hogy nem megy el a zenekarával, aztán viszont a következőre gondolt: „A fenébe is, úgysem bírnám sokáig.” Azzal fogta magát, átugrott a falon és már száguldott is a koncertre (Cavern Klub, Liverpool, az ottani „Gödör” – a ford.). És... az illető soha többet nem ment vissza a Massey & Coggins vállalathoz. Paul McCartney-nak hívták...

B...A MEG, ÚGYSEM BÍRNÁM SOKÁIG.

Mantra: *gondolj a kedvenc Beatles-dalodra, amikor ezt ismételled. Vagy a Wings (Paul McCartney & Wings, a hetvenes évek egyik legsikeresebb rockzenekara – a ford.) híres számára, a Mull of Kintyre.*

(Az örökzöld sláger a nyugat-skóciai Kintyre-félsziget festői szépségét örökíti meg személyes élmények alapján: McCartney 1966-ban vásárolt ott egy birtokot – a ford.)

Meglehet, ha Paul a Massey & Cogginsnál maradt volna, előbb-utóbb vezető pozícióba került volna. Kényelmes élete lett volna, boldog család, gyerekek, unokák – aztán ha mondjuk úgy hatvannégy éves korában megkérdezték volna tőle egy interjú során, hogy boldog-e és hogy azt csinálta-e egész életében, amit szeretett, akkor talán igennel felelt volna. És komolyan is gondolta volna. Ő természeténél fogva pozitív gondolkodású ember, aki alapvetően örömet leli a dolgokban. Lehet, hogy ugyanilyen boldog lett volna, de az is lehet, hogy nem. Abban viszont cseppet sem vagyok biztos, hogy a világ (úgy ötven évig) is az lett volna. Szerintem Paul McCartney, amikor úgy döntött, otthagyja a munkáját, valójában a saját *b... a meg* szlogenjét alkalmazta: „A fenébe, úgysem bírnám sokáig.”

B...a meg, légy őszinte magadhoz: azt csinálod, amit szeretsz?

Senki másnak nem kell elmondanod, mi a válaszod erre a kérdésre. Hangosan ki sem kell mondanod. Természetesen nekem sem. Ahogy Paul McCartney-nak sem. De most komolyan: azt csinálod, amit szeretsz? Tényleg azt csinálod?

Azért kérdezem ezt, mert a legtöbb emberre nem ez jellemző (és éppen ők azok, akik valószínűleg csendes kétségbeesésben tengetik életüket, ami pont a nemszeretem dolgokkal való foglalatosskódás következménye, ahogy láthatjuk is). De a legtöbben nem vallanak be senkinek. Még saját maguknak sem. És pont ez utóbbi a legnagyobb baj. Hiszen érted, mi a gond: ha beismered, hogy a Földön számodra adatott értékes időnek a legnagyobb részét nem azzal töltöd, amit szeretsz, ez tulajdonképpen annak a beismerése, hogy megbuktál az életben, nem igaz? Márpedig ki akarná ezt? A legtöbbször biztosan nem. Hiszen sikeresek akarunk lenni valamiben.

Végére is mikor érezzük sikeresnek magunkat? Ha jól mennek a dolgok, építjük a karrierünket (még akkor is, ha **De b...a meg légy**

utáljuk a munkánkat), vagy ha szép házunk van (még akkor is, ha csak hálni járunk haza), ha szép autónk van (még ha csak dolgozni járunk is vele), ha családunk van (mit számít, ha ritkán látjuk szeretteinket).

őszinte
magadhoz!

Akárhogy is... lehet, hogy pár betűvel több van a nevünk mögött vagy előtt (KovácsNÉ, dr. Molnár stb.), vagy pár számjeggyel több van a bankszámlánkon, netán többsoros az önéletrajzunk... csak hogy ezekben pont nem jelennek meg a következő karakterek: sz-e-r-e-t-n-i. Azaz a legtöbbször nem éppen azzal foglalkozik, amit szeret. Valóban... tényleg mi vagyunk az evolúciós törzsfajlódás csúcspontja...

B...A MEG, SZEMBE FOGOK NÉZNI A VALÓSÁGGAL.

Mantra: ha bármit letagadsz, ami a sajátod, a tudatalattidat nem tudod becsapni, az mindenképpen jelezni fog, például valamilyen függőség formájában, legyen szó akár tévénézési kényszerről vagy örökös nassolhatnékről. Nos hát, ekkor kapd elő a repülősöt és határozd el, hogy szembenézel a valósággal, akármilyen keserű is az.

Semmiképpen nem szabad úgy érezned, hogy kudarcot vallottál. Hogy megbuktál az életben. Nem, egyszerűen csak arra kérlek, hogy *b...a meg*, légy őszinte magadhoz. Senki sem fogja megtudni. Senki sem hallja.

Ha elmondanád valakinek, azt felelnék: „Dehogy vallottál kudarcot! Nagyszerű munkád van, gyönyörű családod stb., stb.” Mi mást is mondhatnának, hiszen túlságosan félnek attól, hogy *ők maguk* megbuknak, és a végén kiderül, nem is olyan csodálatos az életük, mint hinni szeretnék.

Az önmagaddal, sőt az *önmagunkkal* szembeni őszinteség – hiszen magamat sem vonhatom ki ebből – óriási lépés ahhoz, hogy megváltoztassuk az életünket. Viszont már most az elején le kell szögezni, hogy egyáltalán nem lesz könnyű. Persze *vannak* egyszerűbb pontok, de többnyire nem az a jellemző, hogy az időnk nagy részét olyan valamivel töltjük, amit szeretünk – ez bizony nem is olyan egyszerű, mint amilyennek elsőre tűnik. És még ha sikerül is, benne van a pakliban, hogy egy idő után mégsem élvezed többé azt, amit korábban igen. Ez pedig veszélyes.

Tudatosítsd magadban, hogy valami nincs rendjén

Tudod, hiszen megosztottam veled, hogy egy évvel korábban felismertem, hogy valamiben már nem leltem örömet, amibe pedig sok időt és energiát fektettem korábban: a rengeteg rendezvény és egyéb esemény szervezése már nem tudott lázba hozni.

Nem azt mondom, hogy százával került sor ezekre, de annál több volt belőlük, mint amennyire szívem szerint igent mondtam volna. Hiszen rengeteg időt emésztettek fel, beleértve az előkészületeket, az utazást és a többi. Én mégis szerettem ezeket csinálni. Pontosabban a végeredményt – kiállni az emberek elé, a mondandómmal megérinteni őket, s érezni, hogy a hallgatóság vevő rá, amit a szívből jövő tapsvihar jelzett. Aztán fogtam magam, visszamentem a szállodai szobámba és végigdőltem az ágyon – megérte a fáradságot (a többhetes előkészületet, a próbák napjait, a színpadra lépés előtti lámpalázat). Az is bennem volt, hogy a *b...a meg* projekt nagyobb publicitást kap ezáltal, illetve hogy jó dolog mások társaságában lenni – összességében tehát pozitívnak ítéltam a mérleget. De valahol belül, a szívem mélyén tudtam, hogy valami nincs rendjén. Aztán történt pár dolog, amik távol tartottak a reflektorfénytől, több időt töltöttem otthon, s azt tettem, amit szeretek (pötyögni a billentyűzeten, ahogy most is teszem, utána pedig lerongyolni a lépcsőn a családommal, filmet nézni, társasjátékozni és még hosszan folytathatnám a sort).

Aztán egyszer kaptam egy e-mailt valamelyik szervezettől. Pont esedékes lett volna, hogy előadást tartsak náluk. És akkor lássuk, mit is léptem.

Tárgy: kérés – köszönöm :-)

Címzett: *b...a meg* élet

Szia John!

Közeledik a beszélgetésünk! Jeee. :-)

Közlőnél pár infót a közelgő XXXXXXXXXX eseményről? Például a közösségi oldaladon és a honlapodon? :-)

És megtennéd, hogy küldesz legalább két értesítést (persze több is lehet :-)) a listára? Milyen hosszú a listád?

Küldök két bannert, ezeket fel tudod használni a közösségi oldaladon és a

honlapodon is: [REDACTED]

És kérlek, ne felejtse el lájkolni a Facebook oldalunkat. :-)

Ha jelzed, hogy minden oké, és promózhatjuk az infókat, akkor megbeszéljük a továbbiakat.

Örülök a közelgő találkozásunknak, üdv:

[REDACTED] :-)

Őszintén szólva nem igazán érdekelt, hány smiley és egyéb cukiskodó ikon van a levélben, vívódtam magamban. Márpedig a kétségeket kívántam legkevésbé életemben. Mert hiszen mit is szeretek? Szeretek a magam dolgával törődni, a magam ütemében haladni, s az általam választott emberekkel körbevenni magam.

A tény, hogy olyan helyzetbe kerültem, amelyikben valaki azt gondolhatja, hogy boldogan (értsd: az a sok-sok smiley) kergethet kétségbeesésbe, hát ez bizony megkondította bennem a vészharangot, hogy ez a játszma aligha az én asztalom.

Azzal természetesen nincs semmi baj, ha az emberek dicsérnek (és a tetejébe még jól meg is fizetnek), csak hogy van egy határ az elviselhető és az elviselhetetlen között, és ez bizony hajszálvékony. Ha olyasmit csinálsz, amit szeretsz, sok ostobaságot is hajlandó vagy elviselni azért, hogy tovább csinálhasd. Ha viszont nem igazán vagy oda érte, nem kell sok ahhoz, hogy végleg elmenjen a kedved az egésztől.

Szóval miután eleget berzenkedtem ellene, leültem egy csésze teával és kérdéseket tettem fel magamnak:

- *Szereted ezt?* Nem, nem igazán – csak egy kicsit. Nem éri meg. Sokkal szívesebben lennék otthon helyette.
- *Lenne lehetőség arra, hogy csak azokat a feladatköröket lásd el, amiket szeretsz, s egyszerűen kihagyd azokat, amiket nem?* Nos igen, de csakis akkor, ha olyan rendezvényeket vállalok, amiket magam szervezek. Ez utóbbiakat sokkal jobban szeretem, mivel ezeknél nincs senki, aki stresszelne.
- *Mit veszítesz, ha nemet mondasz ezekre az eseményekre?* A

nyilvánosság reklámot jelent nekem. De... *b...a meg*, akkor sem akarom.

Befejeztem tehát. És mintha csak kísértésnek szánták volna az égiek, a világ minden pontjáról még több meghívást kaptam különféle rendezvényekre. Én pedig udvariasan, de határozottan sorra nemet mondtam ezekre.

Egyébként épp azokról a helyekről üldöztek leginkább (Dél-Afrika, Isztambul), ahol a legeredményesebb évet zártam. De persze ez csupán az érem egyik oldala volt – a negatívumok sajnos túlsúlyban voltak. Őszinte voltam magamhoz, és arra buzdítalak, hogy te is legyél az magaddal szemben.

*Azt mondtam: b...
a meg, akkor sem
akarom.*

B...A MEG, KÖSZÖNÖM, DE... NEM.

Mantra: tartsd magad ehhez, és lassan megszokod. Hagyd, hogy az univerzum is hozzászokjon, igenis tudsz nemet mondani.

Hát ez érdekes. Nem semmi időzítés... pont tartottam egy kis szünetet, hogy ránézzek a leveleimre. Erre mit láttam? Az egyik kollégám, David Hamilton a Hay House-tól küldött egy arról szóló hírlevelet, hogy a „*Meg tudom csinálni*” mozgalom egyre népszerűbb, és megemlített pár előadót, akik beszélni fognak náluk. A korábbi évekkel ellentétben idén az én nevem nem szerepel köztük, minthogy ez is egyike volt azoknak a dolgoknak, amikre nemet mondtam.

Mulatságos érzés. Ha nemet mondunk, jóleső érzéssel tölt el minket. Hidd el, te is meg fogod tapasztalni. Természetesen árnyoldalai is vannak a dolognak. Mindig azt kell végiggondolni, hogy a mérleg merre billen: a haszon vagy a veszteség a nagyobb? Ha a földszinten a házi feladatukba mélyedő srácaimra gondolok, akikkel később majd együtt nézünk valamilyen filmet vagy kergetőzünk, ugrálunk a trambulínon, vagy önfeledten játszunk – nos, akkor a válaszom egyértelműen... IGEN, sokkal többet nyertem.

Eljött viszont számodra is az őszinte szembenézés ideje. Válaszolj a következő kérdésekre és a végén megtudod, mennyire igaz rád, hogy azzal foglalkozol, amit szeretsz.

Azt csinálod, amit szeretsz? – Kérdőív

1.

Összességében mennyire szereted a munkádat?

Úgy kelsz fel, hogy örömmel gondolsz a munkádra, vagy inkább csak a csekkek befizetése miatt csinálod az egészet?

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
kevésbé szeretem	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	nagyon szeretem

2.

A munkán kívül sikerül olyan dolgokkal foglalatosskodnod, amiket örömmel végzel?

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
nem igazán	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	teljes mértékben igaz

3.

Hány olyan dolog van, amit szívesen csinálnál, mégsem teszed?

4.

5.

[illegible]

2. Miért csináld azt, amit szeretsz?

Íme egy csodálatosan szép példája a véletlen egybeesésnek: vasárnap reggel írok épp, a fiúk a házi feladatukba mélyedve tanulnak a földszinten (na jó, valószínűbb, hogy inkább a Playstationnel játszanak). Közben a rádióban épp a *The Archers* (Nyilasék) megy – ha esetleg valaki nem tudná, ez egy szappanopera, amelyik jó ideje megy már a BBC-n, és egy vidéki farmon játszódik –, és mit ad isten, két szereplő pont a mi témánkat feszegeti benne. Jó, persze én is tudom, hogy a *The Archers* nem a *b...a meg* filozófia élő példája, de azért csak olvasd tovább, miben is fedeztem fel a hasonlóságot...

Hogy értsd, mire is gondolok, röviden összefoglalva a következő történik éppen: a házaspár (David és Ruth) egy Brookfield nevű farmon gazdálkodik, ami több nemzedék óta David családjáé. A tervezett új út pont ketté fogja vágni a farmot. Hónapokon át tartó meddő vitát követően a házaspár úgy dönt, eladják az ingatlant és valahol máshol telepednek le Angliában. Ruth betegeskedő édesanyjának közelében szándékoznak új életet kezdeni. Jelentkezik egy vevő, aki nem kevés pénzt ajánl a farmért, ők pedig eltervezik, hogy új farmot vesznek a fentebbi helyen.

Aztán amikor már nyakig benne vannak az egészben, Davidben kétségek merülnek fel a döntésük helyességét illetően. Akkor bizonytalanodik el igazán, amikor rátalál gyermekkori játékára, ami nem más volt, mint egy minifarm. Szívébe mar a felismerés, hogy mennyire fontos volt a családjának az a hely, ahol élnek. Hirtelen ráébred, hogy nem költözhetnek el, nem hagyhatnak ott csapot-papot. Egyszerűen *tudja* ezt. Igen ám, csak hogy ezt el kell mondania a feleségének is. (Éppen ezt hallgatom most élő adásban.)

Ruth megkérdezi Davidet, hogy miért változtatta meg a döntését. A férfi azt feleli, hogy „mélyen belül” ezt érzi. Elmondja, hogy a farm, a birtok egyenlő vele, sőt *velük*, és ez mindig is így volt, akár jól ment soruk, akár nehézségek gyötörték őket. Ruth felveti, hogy gondolják át a dolgot még egyszer, David viszont hajthatatlan. Olyan mélyen érzi, hogy igaza van,

hogy teljesen biztos benne, rossz döntés lenne elhagyni Brookfieldot.

Ruth nem örül, David viszont elmondja a vevőnek, hogy arra az elhatározásra jutottak, mégsem adják el a farmot. Érdekes egyébként, hogy minél jobban közeledett az adásvételi szerződés aláírásának időpontja, David annál rosszabbul érezte magát, és annál kimerültebb lett. (Az anyjának ez fel is tűnt, később mondta is a fiataloknak, hogy szerintem ha elköltöztek volna, abba David belehalt volna.)

Ebben a történetben van néhány idevágó rész, amelyek nekünk most fontosak, hiszen épp azt tanuljuk, hogyan csináljuk azt, amit szeretünk:

*Kétségtelen, hogy a
The Archers nem a
b...a megfilozófia
élő példája.*

- David belebetegedett a rossz döntésbe.
Gyakran pontosan a kimerültség vagy a betegség jelzi, hogy nem jó irányba haladunk. Nagyszerű alkalom ez viszont arra, hogy korrigáljunk, és olyan utat válasszunk, ahol tényleg azt tehetjük, amit szeretünk.
- David azt mondta, „mélyen belül” érzi, hogy mi a helyes döntés. A házaspár végigragta magát az érveken és az ellenérveken, próbálták a dolgokat racionálisan végiggondolni, David viszont pontosan tudta, hogy ez nem ésszerűség kérdése, sokkal inkább a megérzések játsszák a főszerepet. És valóban így van: ösztönösen érezzük, hogy mi a jó nekünk. Nem logikusan, nem az agyunk súgja meg a helyes választ. Gyakran sok időre van szükség – ahogy David esetében is –, hogy felismerjük és megértsük, mit szeretnénk és mire van szükségünk valójában.
- Akármennyire jónak is tűnik egy döntés racionális szempontból (lásd jól fizető vevő), a végén úgyis kiderül, hogy a látszat csal.

Ez az egész eszembe juttatja, amikor emberek a következőképpen jellemzik az aktuális élethelyzetüket: „Papíron ez olyan jól mutat. De tényleg. Nagyszerű munkám van, jól is fizet, és egyébként is ezzel akartam foglalkozni. Mindig erről álmodtam. De... mégis... valahogy rosszul érzem magam benne.” Bizony nem a papírforma szerint kell élnünk az életünket.

Tény, hogy minden sokkal egyszerűbb lenne, ha így lenne, de unalmasabb is.

B...A MEG, ROSSZ ÉRZÉS VAN BENNEM.

Mantra: amikor az érzés és a gondolat küzd egymással, a bokszkesztyűt az érzéseknek nyújtsd át.

Újabb véletlen egybeesés: Leonardo Nimoy néhány nappal korábban (2015. február 27. – a ford.) halt meg. Ő játszotta Mr. Spock szerepét a *Star Trek*-ben. „Vulkán” (a sorozatbeli kitalált bolygó) lakosaként mindent a racionalitás szemüvegén keresztül nézett. Mi viszont nem vagyunk vulkániak, még akkor sem, ha időnként úgy cselekszünk, mintha azok lennénk. Remek lehetőség tehát, hogy megtaláljuk a kényes egyensúlyt az érzelmeink és az ésszerű oldalunk között. Egyetértesz, ugye? Hiszen tudod, mi nem a Vulkánról jöttünk. Itt az ideje, hogy beleássuk magunkat ebbe a fejezetbe, amit a következő, zseniális kérdéssel kezdünk:

MIÉRT JÓ, HA MINDIG CSAK OLYASMIKET CSINÁLUNK, AMIT SZERETÜNK?

„A férfi olyankor igazán férfi, amikor a szenvedély hajtja előre.”

Benjamin Disraeli: *Coningsby*

Van itt valami, ami elgondolkodtat: mi a helyzet a hölgyekkel, Disraeli uram? A férfiú (19. századi brit konzervatív politikus és író) ugyanis előszeretettel öltözködött úgy, mint egy lányka...

Na szóval, miért jó, ha olyan dolgokat csinálunk, amiket szeretünk? Miért eszünk finom ételeket? Miért nevetünk egy jó viccen? Miért öleljük meg szeretteinket? Miért megyünk nyaralni napfényes helyekre, vízpartra? Miért iszunk annyit, hogy becsiccsentsünk? Miért veszünk csodaszép lábbelit? Miért kívánjuk meg azt a csinos lányt/jóképű fiatalembert a bárban? Miért megyünk moziba és ülünk be egy filmre egy adag popcornnal? Miért sétálunk mezítláb egy parkban? Miért viseljük azt a napszemüveget, amelyikben olyan dögösen nézünk ki? Miért heverészünk a meleg vízzel teleeresztett fürdőkádban egészen addig, amíg ráncos nem lesz a bőrünk?

Miért olvasunk éjszakába nyúlóan?

Miért olvasunk esti mesét a gyerekeinknek? Miért járunk el képzőművészeti galériákba? Miért hallgatjuk a kedvenc zenénket? Miért üldögélünk a kedvenc pubunkban a kandalló mellett? Miért megyünk szánkózni télen, amikor friss porhó lepi be a tájat? Hőségben miért vetjük bele magunkat a hűsítő víz habjaiba? Miért vacsorázunk a legjobb étteremben (mármint azok közül, amelyeket megengedhetünk magunknak)? Miért eszünk (megint) kínai kaját? Miért vesszük az utunkat megint az édességek felé a közértben? Miért nyaljuk tisztára a tányérunkat? Miért lustálkodunk vasárnap reggelente? Miért csevegünk a barátainkkal?

Miért csináljunk tehát olyan dolgokat, amiket szeretünk? Egyszerűen azért, mert szeretjük ezeket, akármilyen örültségek is legyenek. És mert...

Mert az élet rövid

B...a meg, az élet rövid. Lássuk be, a legtöbben nem rendelkezünk olyan képességgel, hogy előre tudjuk, mennyi időnk van még hátra itt a Földön. Akár csak pár év adatik meg, akár viszonylag hosszú évtizedek, szinte mindannyian arra a következtetésre jutunk, hogy akárhogy is, az élet bizony elég rövid.

Természetesen ez nagyon is viszonylagos. Más teremtményekhez képest kifejezetten sokáig élünk. Nézzük csak meg a kérészeket: vannak olyan fajok, amelyek mindössze fél órát élnek, de más rokonaiknak sem adatik meg egy napnál hosszabb idő. Csakhogy életük kurtaságát kompenzálja az a minőség és intenzitás, amivel mindent beleadnak ebbe a röpké időintervallumba: hiszen az ő elsődleges feladatuk a születés és a szaporodás.

Ha emberléptékben értelmeznénk a kérészek életidejét, akkor a következő képletet kapnánk: valamikor a kora reggeli órákban látnánk meg a napvilágot egy (valószínűleg nagy és zsúfolt) kórházban, hogy a délelőtti folyamán felnőtté váljunk, délután *b...nánk*, este pedig elérkeznénk életünk alkonyához, majd éjfélkor kilehelnénk a lelkünket. „Nem is rossz” –

motyogta valaki a hallgatóság soraiból. Ó, te jó ég!

B...A MEG, AZ ÉLET RÖVID.

***Mantra:** a páncélon, ami mögé életünket tengetve bújunk, valaminek át kell tudnia hatolni, ehhez pedig bátorságra van szükség. Bombára, ami kirobbant minket ebből a kényelmes, ám tespedt állapotból.*

Természetesen vannak emberek, akik másképp gondolják, számukra túlságosan is hosszú az élet. Nos, ők feltehetően tiltakoznának is a fenti kijelentés ellen. Tény, ha szenvedésnek élünk meg minden egyes napot, akkor tényleg úgy érezzük, túlságosan hosszú időt kell eltöltenünk itt, a Földön. A legtöbb ember számára viszont az élet nagyon is rövid. Főleg az évek múlásával. Valamiért úgy tűnik, ahogy öregszünk, gyorsabban repülnek az évek...



„Én például azt mondtam magamnak, hogy *b...a meg*, gyere ki a komfortzónádból, ahol kényelmesen éledgélisz a hitveseddel, elvagy a munkáddal és természetesen házad is van. Költözz el valahova, és tedd azt, amit mindig is szeretted volna: légy író és edző. Megfogadtam jobbik énem tanácsát és kétségtelen, hogy bár vannak buktatók az úton, mégis azt látom, hogy ez a legcsodálatosabb utazás, amin valaha is részt vettem. Életemben először megtapasztaltam, mit jelent valójában a szabadság.”

Vera Münch – Németország, Heilbronn



A srácok (a fiaim) lassan betöltik a tizennegyedik évüket és mostanában elég sokat emlegetik azokat az időket, amikor „még kicsik” voltak. Felidéznek egy dalt, amit újra meghallgatnak, visszaemlékeznek családi összejövetelekre, sőt még arra is, amikor a Lélegző Dombon a vendégeink előtt Michael Jacksont hallgatva táncoltak. Úgy adják elő, mintha évtizedekkel ezelőtti eseményekről mesélnének. „Emlékszel apa, amikor gyerekek voltunk...?”

Persze hogy emlékszem. Mintha csak tegnap lett volna. Na jó, ez azért túlzás. Csak azért mondjuk így, mert valahogy ki akarjuk fejezni, hogy valami közeli emlékként él bennünk. Nekem például tényleg úgy tűnik,

mintha nemrég történtek volna azok a dolgok, amikről a gyerekek beszélnek. A nagymamám mondogatta mindig: „Olyan, mintha csak tegnap lett volna.” Amikor szegénynek már fogytán volt a testi ereje a nyolcvanas, kilencvenes éveiben, nem értette, hogy lehet az, hogy szellemileg huszonegy évesnek érezte magát, miközben fizikailag már teljesen más volt a helyzet.

Amikor tehát azt mondjuk, az élet rövid, őszintén így is érezzük. Ez pedig azt jelenti, hogy korlátozott időt töltünk itt, a Földön, érdemes hát kihozunk belőle a lehetséges maximumot, nem igaz? De még mennyire. Minden egyes pillanatot meg kellene becsülnünk, hiszen

ez mindenünk, amink van, nem? Pillanatok hosszú (de messze nem végtelen) sorozata: az adott pillanat valójában a „jelen”, ami most van.

Ehelyett mit csinálunk? Folyamatosan csak bukdácsolunk, az a célunk, hogy átmenjünk valamifajta képzeletbeli vizsgán: állást keresünk, aztán munkába állunk, akadályokkal birkózunk, problémákat oldunk meg... de miért is? Hogy végül valami távoli boldogság legyen a jutalmunk? Hogy a végén megpihenhessünk? Hogy ledobjuk magunkat a tévé előtt karácsonykor? Eckhart Tolle (*A most hatalmának* szerzője) a következő idevágó gondolattal állt elő: „A legtöbb ember a jelen pillanatot legyőzendő akadálnak tekinti. Csakhogy a most maga az Élet. Őrült módja ez a létezésnek.”

Nagyon jól mondtad, Eckhart. Mi, vagy legalábbis a legtöbbször, atkozottul örültek vagyunk.

Csakhogy neked nincs szükséged sem rám, sem Eckhartra, hogy megmondjuk neked, mit is csinálj. Te magad tudod a legjobban. És hogy ezt bebizonyítsuk, szeretném, ha elvégeznél egy gyakorlatot. Gyerünk... ez lesz az egyik legutósebb dolog, amit valaha csináltál.

Itt az ideje levelet írni...

Ragadj tollat és papírt. Az az igazság, hogy az lenne a legjobb, ha tollat és valami jó kis levélpapírt ragadnál. Ha nincs ilyened kéznél, akkor persze egy egyszerű papír is megteszi. Ugyanis írni fogsz most pár levelet.

B...a meg, *folyamatosan csak az a célunk, hogy „átmenjünk” valami képzeletbeli vizsgán. De miért is?*

Az elsőt a tizenhét éves önmagad küldi neked. Egyszerűen csak képzelj el magad tinédzserként, amint tanácsot adsz idősebb énednek. Lehet, hogy ilyesmit fogsz írni: „Emlékezz csak, hogy érezted magad, amikor...” Vagy: „Kérlek, ne felejtsd el, hogy...” Persze ezek csak lehetséges variációk. Az a lényeg, hogy próbálj a tizenhét éves agyaddal gondolkozni, és máris kezdheted az írást. Ne tétovázz, csak írd. Most megosztom veled a saját levelem, amit tizenhét éves kori önmagam írt a jelenlegi negyvenhét évesnek. De kérlek, ne olvasd még el – előbb vedd papírra a saját irományodat.

Kedves (idősebb) John!

Itt ülök az iskolában, a tanulószobában egy csésze gőzölgő kávé felett, a háttérben rádió szól. Emlékszel erre a tanulószobára, ugye? A béke és a szabadság pillanataira. Remélem, sikerült rátalálnod az életedben a békére és a szabadságra. Emlékszel? Soha nem szerettem ezt a kínlódást az iskolában – az órák hosszú, erőltetett menetét. Egyáltalán nem látom magunkat (nem bánod, ha többes számot használok?), amint azt csináljuk, amiről mindenki azt állítja, hogy na, majd ez lesz belőlünk a jövőben: ügyvéd vagy könyvelő. Istennek legyen hála az egyetemért.

Nem igazán foglalkoztat a kérdés, hogy mi történik velem a jövőben – továbbtanulok, aztán majd csak lesz valami. Remélem, az vár ránk, amit szeretnénk. És remélem, olyanokat fogunk tanulni, amikkel később tényleg szeretnénk foglalkozni.

Jelen pillanatban engem csak az érdekel, hogy átmenjek... Oké, tényleg szeretem az angol irodalmat (nem hiszem, hogy ne sikerülne)... és szeretek gitározni is... szörfözni is... és autókázni. Remélem, hogy csak ilyesmikről szól majd az egyetem is.

John, most, ahogy írok, kicsit ideges vagyok. Őszintén bízom benne, hogy ez az egész mindkettőnknek jó. Hogy mindketten boldogok vagyunk. Hogy nem kényszerülünk olyan dolgokra, amiket nem szeretünk – mint itt a suliban. Vicces, hogy küldök neked/nekünk egy levelet, de ha tényleg szeretnék valamit üzeni, akkor az ez lenne: „Ügyelj arra, hogy ne süppedj bele semmibe, hogy azt tedd, amit szeretsz.”

Minden jót neked, John!

Üdv:

John (bízom benne, hogy ez mindkettőnk javát szolgálja)

Most pedig írd egy másik levelet – ezúttal a hetvenhét éves önmagad küldje el a mostani énednek. (Ha megkérdeznéd, miért pont a tizenhetes számot választottam – azért, mert ez egy kritikus életkor – a felnőttkor küszöbe. Most pedig azért hetvenhét, mert ebben a korban már elég idős vagy, de még nem öskövület, aki csak harákol a kórházi ágyában. Őszintén szólva nem tudatosan választottam ezt a két évszámot, de hát most vagyok

negyvenhét, azaz a két választott szám között leledzek. Milyen mulatságos elképzelni, hogy pont olyan távoli a hetvenhét, mint amilyen rég volt a tizenhét.)

Oké, kedves öregúr, John, írd hát meg a leveled a középkorú kiadásodnak.

Kedves (fiatalabb) John!

Azt hitted, megöregedté? Hát nem, az még csak most kezdődik. Én még jól vagyok. Olyan vagyok, mint a domboldalban lenyugvó nap: nyugodt és kedves. Gondolom, örülsz, hogy ezt mondom.

Jó hír a számodra, hogy minden rendben van. Természetesen lesznek nehezebb időszakok – a részletekbe most nem mennék bele –, de hát tudod, nem mehetnek mindig könnyedén a dolgok. Ne aggódj, átvészeled ezeket a nehezebb periódusokat és tanulsz is belőlük. Most már tisztán látom, hogy a dolgok soha nem olyan rosszak, mint amennyire fél tőlük az ember. Szóval nyugi, semmi miatt nem kell nyugtalankodnod, minden rendben lesz.

Tudom (emlékszem), milyen étellel teli voltál – és hogy mennyi minden izgatott, de azt is tudom, és arra is emlékszem, hogy olykor frusztrált is ez a sok minden és igyekeztél mindenen gyorsan túlesni. Én most azt üzenem neked, hogy próbálj mindent a lehető legjobban kiélvezni, légy jelen minden számára... persze soha nem fog tökéletesen menni, és soha nem fogod elérni a tökéletes kiegyensúlyozottságot. Soha nem úgy fognak történni a dolgok, ahogy eltervezted. A lényeg, hogy ne ragaszkodj a tervekhez, a szabályokhoz, viszont figyelj a vágyaidra. Tudom, hiába gyözködlek most – de hidd el, az a legfontosabb, hogy **ÉLVEZD MAGÁT AZ UTAT**.

Jó, persze, ezt tetted korábban is, hogyne tudnám, hiszen ismerlek. Ahogy megy tovább az életed, kezdve ezzel a pillanattal, ahol vagy, egészen odáig, ahol most vagyunk – ülj le egy kicsit és élvezd az élet áramlását. Még akkor is, ha göröngyös az út. A poklot már megjártuk, te fiú (remélem, nem zavar, hogy így hívlak, nemhiába, már nagypapásan viselkedem). Lehet, hogy ma még nem látod ezt az egészet a maga teljességében, de tényleg pokoljárás volt.

Szeretettel:

John

Megkértem a fiúkat is, hogy írjanak levelet ősoleg negyvenhét éves önmaguknak. (Vicces: most számoltam ki a pontos korukat: tizenhárom és háromnegyed évesek. Olyan ismerős számomra ez a kor – a saját gyerekkoromból. És talán a tiedből is. Ha másért nem, Adrian Mole miatt. (*A 13 és ¾ éves Adrian Mole titkos naplója* című könyv miatt. Kicsit utánanéztem, és rájöttem, Adrian egykorú velem, ő is negyvenhét éves.)

Oké, Leone, te tizenhárom és háromnegyed éves, gyerünk:

Kedves idősebb én (úgy értem: még coolabb én)!

Remélem, emlékszel, hogy a pénz nem a legfontosabb dolog az életben. És bízom benne, hogy

Szia:
Leone

Szia:
Arco

Úgy terveztem, hogy felhasználok egy idézetet attól a férfitől, akitől gyakran szeretnék idézni, akinek a bonyolult nevét soha nem felejttem el, viszont fogalmam sincs róla, hogy kell kiejteni: Csíkszentmihályi Mihály

(Széchenyi-díjas pszichológus – a ford.). Egyszerűen csak kimásoltam és beillesztettem az egyik cikkéből egy részletet, azóta is sokszor eszembe jut. Na és van itt még egy véletlen egybeesés a *The Archers* és Adrian Mole után. Kétségtelen, hogy ez a fejezet véletlenek sorozata, ami biztos jele annak, hogy benne vagyok az áramlásban és a dolgok nagyszerűen alakulnak. Ez a bizonyos „flow” mindig ezt jelzi...

Na szóval ez a bizonyos Csíkszentmihályi Mihály nevű pszichológus alkotta meg a „flow”, azaz az áramlat elméletét. A kimondhatatlan nevű, ám nagy tudású férfiú a nyolcvanas években az Illinois Egyetemen boldogságkutatásokat végzett, amelyek eredményét az úgynevezett Experience Sampling tanulmányban (más néven a Csipogó-tanulmány) írta le.

Korábbi kutatásokban az alanyokkal interjúkat készítettek vagy kérdőíveket töltettek ki velük, amivel a korábbi boldogságsszintjüket mérték. A Csipogó-tanulmányban a kutatók 480 diáknak adtak elektronikus pityegőket, és arra kérték a kutatásban részt vevőket, hogy jegyezzék fel gondolataikat és érzéseiket, amikor a készülék (kétóránként) csipogott.

Találtam egy újságcikket, amely akkoriban jelent meg az idahoi Daily Newsban, ahol beszámoltak a forradalmian új felfedezésről. Meglepő módon arra az eredményre jutottak, hogy a kamaszok sokkal kevesebb zenét hallgattak, mint azt várták volna. Nem kevésbé meglepő módon a tévét is kevésbé preferálták a várakozásokhoz képest. Ami viszont várható volt, hogy a házi feladat kötötte le őket a legkevésbé. A résztvevőknek sokkal nagyobb örömet szerzett a sport, mint más tevékenységek. Hogy ez utóbbi meglepő eredménynek számít-e, szerintem szubjektív, nagyban függ attól, hogy kinek mennyire fontos a testmozgás és milyen élményei vannak ezzel kapcsolatban. A vizsgálat arra is rámutatott, hogy a tinik a sztereotípiáknak megfelelően nemek szerint elkülönültek: a fiúk több időt töltöttek „kerti munkával”, a lányok pedig „főzéssel és takarítással”. Ugyancsak a lányokra volt jellemző, hogy sokkal többet foglalkoztak a testsúlyukkal.

*Úgy tűnik, akkor
vagyunk a
legboldogabbak, ha*

És pontosan erről volt szó. A kutatást taglaló cikkéből egyébként Csíkszentmihályi Mihály neve kimaradt, mert valószínűleg kihagyta egy

*teljesen elmerülünk
abban, amit csinálunk.*

lusta szerkesztő, akinek nem volt kedve ellenőrizni a bonyolult név leírását. (Tulajdonképpen bámulatos, hogy ezzel a névvel valaki ilyen hírnévre tegyen szert!) Ami

viszont körvonalazódik a fenti eredményekből: sportoljanak minél többet a gyerekek. És nemcsak ők, hanem mi, felnőttek is, hiszen nyilván mi is boldogabbak leszünk tőle.

Hiába felejtődött ki Csíkszentmihályi Mihály neve a másolás és beillesztés során, a kutatás és a híres elképzelés lényege, hogy olyankor vagyunk a legboldogabbak, amikor teljesen elmerülünk abban a tevékenységben, amit épp végzünk. Ilyenkor (legyen szó akár sportról, akár bármi másról) a tudatalattink birodalmába lépünk, amit a magyar kutató „flow” állapotként írt le. Optimális esetben ebben az „áramlásban” erősnek, ébernek érezzük magunkat. Ilyenkor erőfeszítés nélkül mennek a dolgok, önfeledtekké válunk és a maximumot hozzuk ki magunkból és a képességeinkből.

„Flow-pillanatok” az életemben

Az imént felvázolt tanulmány 1985-ben készült. Újabb véletlen egybeesés: ekkor még az iskolapadban ültem, a tanulószobában, tizenhét éves fiúként. Tudod, az a fiatalember voltam, aki az imént levelet írt negyvenhét éves kori önmagának. Talán emlékszel, hogy a levélben említettem a szörfözést. Mégpedig azért, mert később volt pár év, amikor kimaradt az életemből a szörf, s bevillant, hogy szörfözéskor pont ezt a bizonyos „áramlást” éreztem. Az egyetemi évek során sokkal szabadabb voltam és többnyire olyan dolgokkal foglalkoztam, amiket szerettem: beleértve a szörfözést a közeli tengerparti városkában. Hetente pár alkalommal eljártam oda, hogy átadjam magam a hullámoknak.

Pontosan emlékszem a pillanatra, amikor szinte beleolvadtam a szörfdeszkába – akkor nagyon tisztán éreztem, hogy boldog, hogy igazán boldog vagyok. (Lássuk be, nem sokszor fordul elő, hogy ennyire tudatában vagyunk és ilyen mély nyomot hagy bennünk az öröm érzése.) De ez különös boldogság volt. Nem tudatosan voltam boldog, nem tudtam volna ilyen szépen megfogalmazni: „Hú, imádom a szörfözést, nagyon boldog vagyok!” Nem, sokkal inkább arról volt szó, hogy feloldódtam,

belefeledkeztem a tevékenységbe. Szálltam a szelek szárnyán.

Le-föl száguldoztam órákon át és egyszer csak tudatára ébredtem, hogy teljesen eggyé váltam mindennel. A vitorlát a széllel tökéletes összhangban állítottam be és tartottam meg. A lábam szintén harmóniában volt a deszkával, ahogy felvettem a fodrozódó hullámok ritmusát és egy ütemre mozdultam velük. Pontosan tudtam, mikor kell fordulnom, és felkészültem a bonyolultabb manőverekre, hogy előbb ellazuljon a testem, majd ismét nagyobb sebességre kapcsoljak.

Mindeközben átítatott a jókedv, ahogy szinte magam is a szárnyalás részévé váltam. A tengervíz az arcomat permetezte, a napsugarak melegítettek... (Na jó, száz százalékgig nem vagyok benne biztos, hogy aznap tényleg sütött a nap. Ha reálsan végiggondolom, elég kicsi az esélye, hogy verőfényes napsütés lett volna – de hát ennyi szabadságot megengedek a képzeletemnek.)

Arra viszont emlékszem, hogy arra gondoltam, „egészen különleges boldogságélményben” van részem. Főleg azért, mert egyfajta „öntudatlan boldogság” volt bennem, ami a szörfözéssel való tökéletes és teljes egybeolvadásból fakadt. Csak a víz létezett számomra, minden más semmivé foszlott.

Ha valaki megkérdezte volna, hogy mit jelent számomra a boldogság, valószínűleg azt feleltem volna, hogy a boldogság érzésének *tudatosulását*. Mint amikor valami koncerten vagy egyéb rendezvényen van az ember, és hirtelen ráébred, hogy milyen különleges alkalomról van szó, és hogy milyen nagyszerű a zene, a műsor – amit egyszerűen szívből élvez.

Talán azt gondoltam régebben, hogy amikor üldögelek egy szép, békés helyen és csodálom a panorámát, az majd úgy tesz boldoggá, hogy közben mindez tudatosul bennem: „*Váu, micsoda kilátás, én pedig milyen szerencsés vagyok, hogy láthatom!*” Hát ehhez képest... emlékszem az enyhe sokkra, amikor ráébredtem, hogy akkor vagyok a legboldogabb, amikor *eltűnök* a tevékenységben, nem kívülről szemlélem, hanem „beleolvadok”.

Pontosan ezt az eltűnést, beleolvadást nevezte Csíkszentmihályi Mihály „áramlatnak”. Amikor megszűnik az idő, nem létezik semmi más, csak az adott pillanat – ahogy számomra is csak a víz létezett, amint hasítottam a

hullámokat. (Hajlamos vagyok azt gondolni, hogy ez ugyanazon a napon volt, a szinkronicitás pillanatában.) „Életünk legszebb pillanatai nem a passzív, külső szemlélőként megélt momentumok... Sokkal inkább azok, amikor akár fizikailag, akár szellemileg a határainkat feszegetjük, hogy valami nehézségekbe ütközött és maradandót vigyünk véghez.”

Ez az utolsó mondat pontosan leírja, mit éreztem azon a szörfözős napon. Testem és lelkem is a határait feszegette (szeles nap volt, nem volt könnyű megtartanom magam a szörfdeszkán), hogy valami nagyszerűt és maradandót alkosson. Egyáltalán nem volt könnyű, ahogy már mondtam is. És hogy miért érzem, hogy maradandót alkottam? Több okból is: fitten tartott a tevékenység és hozzájárult a jó közérzetemhez, érzékeltem, láttam magam, amint teljesen átítatja minden porcikámat az öröm. Mindennek tetejébe még karrierként is el tudtam képzelni a hullámlovaglást. (Akkoriban szörfoktatóként dolgoztam.)

Fontos volt számomra ez az élmény. Sok más dolgot is tanultam belőle: minél ellazultabb az ember, annál gyorsabban tud siklani a vízen. Soha nem jöttem rá, mi ennek az oka, de tapasztalataim szerint tényleg így van: minél ellazultabb az ember teste, a deszka annál könnyedebben szeli a habokat. Mi pedig valósággal *száguldottunk*. Akkoriban Angliában a rekordgyors hullámlovasok közé tartoztam – szóval tényleg nem túlzok, ha azt mondom, sebesen haladtam. Ráadásul apró különbségeket is felfedeztem, amikor kicsit változtattam a technikámon.

Látod, hogy ez a lecke (minél lazább vagy, annál gyorsabban jutsz előre) milyen nagymértékben befolyásolta az életem?

*Minél lazább
vagy, annál
gyorsabban jutsz
előre.*

Ha tehát olyan dologgal foglalkozol, amiben örömed telik, boldog leszel. Ha olyan valamit csinálsz, amit szeretsz, teljesen eggyé válsz azzal a dologgal. Amikor azt vizsgáljuk, hogy mit szeretsz igazán, véd az eszedbe alaposan: azokat a tevékenységeket és pillanatokat idézd fel, amikor és amelyekbe *beleolvadtál*, amikbe teljesen belefeledkeztél. (Emlékezz a cikkből kifejejtett kutatásvezető úr gondolatára: tágítsuk a határainkat, mind fizikai, mind szellemi értelemben.

Kicsit mókás, épp ránéztem az órára, és mindjárt itt az ebédidő. Nagyon meglepődtem. Megszűnt számomra az idő, annyira belemélyedtem az írásba. Nagyon élvezem, benne vagyok az „áramlásban”. Hölgyeim és uraim... ez azt jelenti, hogy jó kezekben vannak.

Azt mondtam: *b...a meg*, és hagytam áramlani az életet, még akkor is, ha az olykor zavarosnak és bonyolultnak tűnt. Egy évvel később eladtam a házam, felmondtam a munkahelyemen, vettem egy Volkswagen lakóautót, aztán írtam egy novellát, ami meg is jelent. Most azt tervezem, hogy átköltözöm Franciaország déli részére, hogy megnézzem, mi a következő lépés.

,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,

2012 végén – miután biztossá vált, hogy nem halunk meg az ősi maják által megjövendölt apokalipszisben – olvastam egy cikket egy nemrégiben elhunyt amerikai nőről. Nem fertőző betegség, még csak nem is meteorit oltotta ki az életét, hanem egyszerűen csak idős volt. Midge Turk Richardsonnak hívták.

Rendkívüli nő volt. Gyermekszínészként kezdte a karrierjét Hollywoodban, hogy aztán New Yorkban apácának álljon. Életteli hölgy volt egészen a haláláig. Olyan valaki, akinek a cselekedeteit szenvedély hatotta át. (Eszembe jutnak Disraeli szavai: „Az ember akkor bontakozik ki igazán, ha cselekedeteit szenvedély hatja át.”) Amikor a szenvedély szót használom, az életvezetésre gondolok.

Agnes Theresa Turk (a Midge nevet alacsony termete miatt kapta) 1930-ban született Los Angelesben. Kislányként nem kevesebb mint száz filmben szerepelt, nemegyszer Shirley Temple oldalán tűnt fel. Tizennyolc éves korában mégis úgy döntött, visszavonul. Barátjával is szakított, apácának állt és bevonult a Szeplőtelen Szűzanya Szent Szívének rendjébe.

Ágnes Mária nővér, ahogy a rendben ismerték, átadta magát Isten szolgálatának. A harmincas évei közepén viszont frusztrálttá vált, mivel azt látta, hogy az egyház vezetője nem tudta az elszegényedett közösség érdekeit szolgálni. Melankólia lett úrrá rajta, kimerültté vált, majd elvesztette a látását. 1966-ban Ágnes Mária nővér szokatlan lépésre szánta el magát: kérte az esküje alóli feloldozást. És miután meghozta ezt a döntést... várta az elbírálást... és visszanyerte a szeme világát. Visszatért tehát a világi életbe. Egy tinédzsereknek szóló magazin szerkesztője lett. (*Tizenhét* volt a címe. Igen, igen, megint ez a mágikus szám.) A lapnál dolgozott 1975-től egészen 1993-as visszavonulásáig. Ez alatt a tizennyolc év alatt a lap sokat foglalkozott a szexualitással összefüggő témákkal. Az egyik ilyennek a főcíme ez volt: Mit *kell* tudnunk a herpeszről? Más témákat is érintettek természetesen, mint például az anorexia vagy az öngyilkosság kérdését.

Midge Turk Richardson esete szélsőségesen példázza a lehetséges káros hatását annak, ha nem azt tesszük, amit szeretünk. Egyértelműen eleven, életteli, energiától kicsattanó nő volt, aki, amikor nem csinálhatta azt, amit szeretett (segíteni a közösségnek), elvesztette a szeme világát.

Tested és lelked pontosan tudja, mikor csinálod azt, amit szeretsz.

A testünk pontosan tudja, mikor tesszük azt, amiben örömünk telik. A lelkünkkel sincs ez másképp. De fordítva is igaz: időnként a testünk bizony tudtunkra adja, ha *nem* azt csináljuk, amit szeretünk. Néha abban a pillanatban megkapjuk ezt a jelzést a testünktől. Például amikor rettegünk valamitől, és görcsbe rándul a gyomrunk. De ha (csak úgy általánosságban) nem azt teszed, amit szeretsz, nem biztos, hogy azonnal jelentkezik valamilyen fizikai tünet.

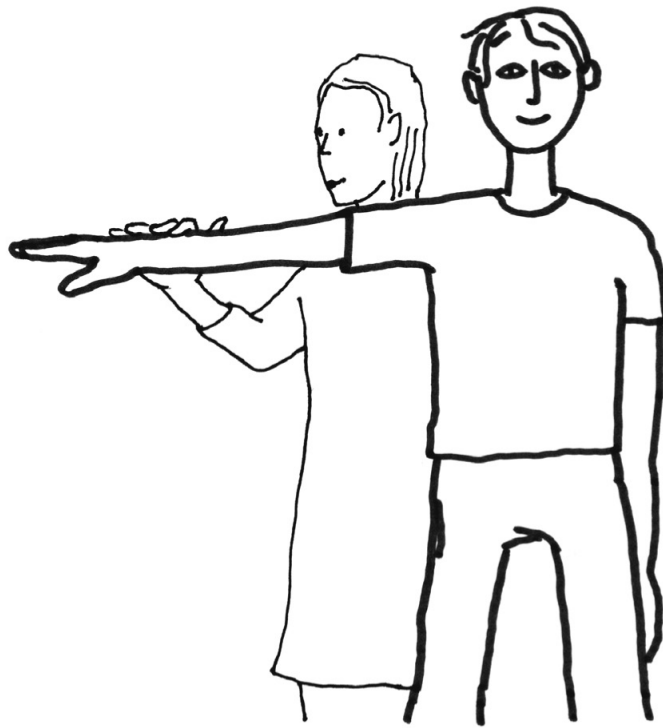
Teszteld, hogy mennyire szeretsz x dolgot

A tested tehát azonnal jelzi, hogy mennyire szereted, amit csinálsz. Most pedig lássunk egy módszert, amelynek segítségével mérhetjük is ezt: az alkalmazott kineziológia, avagy az izomteszt segítségével kaphatunk választ a kérdésünkre. Gyakran használjuk a *b...a meg* gyakorlatok során, mert

ezáltal mélyen beleáshatjuk magunkat a saját érzéseinkbe az adott dologgal kapcsolatban, illetve megérthetjük bizonyos gondolatok hatását a szervezetünkre.

Ehhez a gyakorlathoz szükséged lesz egy segítőre. Ne gondolj semmi rosszra, egész egyszerűen azért lesz szükséged partnerre, hogy amikor bizonyos kijelentéseket teszel, ő ellenőrizni tudja a karod reakcióját. Ha szeretnéd, végezd otthon a gyakorlatot, végtére is ott tökéletes biztonságban leszel.

Lássuk csak, mit is kell tenned:



Izomteszt

- Állj egyenesen és nyújtsd ki oldalra az egyik karod. Kérd meg a partneredet, hogy álljon szorosan mögötted. A tesztelés kezdetén mondd ki hangosan a neved, majd ismételd azt. Például: John vagyok, John vagyok, John vagyok. Közben a társad finoman szorítsa meg a karod csuklótájékán, ahogy a rajz is mutatja.
- Miközben a neved ismételted, partnered folyamatosan finoman

gyakoroljon nyomást a karodra, te pedig próbáld enyhíteni a szorítást, miközben továbbra is felemelve tartod a karod. Aztán pihenj egy kicsit.

- Kérdezd meg a segítődet, hogy mennyire ment könnyen vagy nehezen, hogy az ellenállásod mellett is szorítsa a karod, miközben te a neved mondogattad.
- A következő lépésben válassz egy nevet, amelynek nincs különösebb jelentősége számodra. Ezt is ismételd el párszor. Például: Fred vagyok, Fred vagyok, Fred vagyok. Próbáld ellenállást tanúsítani társad szorításával szemben, miközben a karod továbbra is felemelve tartod.
- Kérdezd meg partneredet, hogy melyik esetben volt erősebb az ellenállásod. Nagyon valószínű, hogy a saját neved ismételtetésekor.

Csak hogy megbizonyosodj róla, hogy ez a gyakorlat tényleg működik, még valamit tesztelhetsz: felfedezheted, hogy a karodban, a saját testedbe be van építve egy hazugságvizsgáló. Az ellenállás képessége, amit a karizom jelez, megbízhatóan mutatja az önmagaddal szembeni őszinteséget, amikor valamilyen kijelentést teszel. (Próbáld ki, hogy partnerednek/feleségednek/férjednek szegezed a kérdést, miközben megfogod a karját: „Szerinted Cynthia/Fred az irodában van?” – aztán csapj egyet a csuklójára és engedd el a karját.)

Még több izomteszt

Minthogy mi most arra a kérdésre keressük a választ, hogy „miért csináljuk azt, amit szeretünk”, menjünk tovább ezen a vonalon. Válassz ki tehát két dolgot, az egyik olyan legyen, amit szeretsz csinálni, a másik olyan, amit nem – bár elvileg kéne szeretned. Ezek után tegyél két kijelentést mindkettővel kapcsolatban. Néhány példa:

Első állítás: szeretek a tévé előtt üldögezni és csokit enni.

Második állítás: imádok egészséges ételeket főzni a családomnak.

(Még mielőtt félreértenéd: talán azt gondolod, unalmas sztereotípiákban gondolkodom és a második kijelentést egy hetvenes évekbeli háziasszony

szájából vettem, így jobb, ha elárulom: személyes tapasztalatomat osztottam meg. Hát igen, pont olyan vagyok, mint anyám.)

Nézzünk még további példákat is, ha gondolod. Tulajdonképpen arra használjuk ezt a feladatot, hogy kiderítsük, az adott dolgot *tényleg* szereted-e, vagy csak becsapod magad (és másokat is) ezzel. Néhány idevágó példa:

„Szeretem a házimunkát. Tényleg.” *Oké, rendben.*

„Szeretem tanítani az általános iskolásokat.” *Oké, rendben.*

„Szeretek főnök lenni a saját területemen.” *Oké, rendben.*

„Szeretek segíteni az embereknek – olyankor vagyok a legboldogabb.” *Oké, rendben.*

„Szeretem a férjem/feleségem.” *Oké, rendben.*

„Szeretem a napalm (gyújtóbombák sűrűn folyós vagy zselés állagú alapanyaga – a ford.) illatát reggelente.” *Oké, rendben.*

Jó ez a kis izomteszt, ugye? Fantasztikus, hogy a saját testünkbe be van építve egy komplett hazugságvizsgáló. Nem kell messzire menni érte. És pénzt sem kell költeni rá.

Most pedig kövesd a következő gondolatmenetet, mert *tényleg* fantasztikus:

A hagyományos értelemben vett hazugságvizsgáló – tudod, amit a visszavonult CIA-ügynök és leendő após, Robert De Niro alkalmazott Ben Stilleren (az eredeti verzióban nem Greg Beckurt, hanem Gaylord Fockert alakította) az *Apádra ütök* című produkcióban – azt méri, mennyire „stresszeli” az illetőt valaminek az elhangzása.

A poligráf (hazugságvizsgáló) készülék azt méri, hogy mennyire érzékelhető a stressz hatása a bőr felszínén. Ezt nevezzük elektrodermális aktivitásnak. A módszer lényege, hogy a bőr elektromos vezetőképességének változásait méri. Az elmélet szerint, amikor hazudik az ember, az stresszhelyzetet idéz elő. Ezzel szemben, amikor igazat mondunk, a stresszszint nem változik. Magyarul elméletileg lehetetlen ellazult állapotban maradni a hazugság kimondása után. A korábban bemutatott izomtesztelés szintén a stresszhatást méri. Stresszes állapotban gyengébbek leszünk. Amikor igazat mondunk, erősebbek vagyunk. Szó szerint igaz tehát az ősi

mondás, miszerint „az igazság erősebbé tesz”.

*Az izomteszt
megmutatja, hogy a
testünket
hazugságvizsgálóként
tudjuk használni.*

Hogy valóban igazak ezek a megfigyelések és következtetések (csak csináld tovább az izomtesztet, ha bármi kétely merült fel benned), könnyedén meggyőződhetsz róla, csak tesztelj engem, és meglátod, igazat beszélek. Az életed pedig tényleg gyökeresen meg fog változni a hatására.

Kövesd a következő gondolatmenetet, mert tényleg fantasztikus:

- Bármikor, ha olyan valamit csinálsz, ami nem hangzik igaznak a számodra, akkor az arra utal, hogy valójában az a valami nem a te utad, nem a te igazságod, sőt akár utálod is a dolgot – akkor ez bizony hazugság, disszonancia.
- Ha hazugságban, diszharmóniában élsz magaddal, ellazulni sem tudsz – ahogy a poligráf is mutatja. Akár tudsz róla, akár nem, stresszelni fogsz, a gép, illetve a partnered által megszorított karod jelezni fogja ezt.
- Az emberi szervezetben felhalmozódó stressz betegséget okozhat – ahogy fordítva is igaz: a kikapcsolódás, az ellazult állapot egészséget eredményez. Ezt már a nyugati orvostudomány is megfigyelte, a keletinek pedig évezredek óta alapfeltevése. Elég a kínai orvoslásra gondolnunk, amely szerint az egészség alappillére az energia zavartalan áramlása a szervezetben. Ahhoz pedig, hogy ez végbemehessen, nélkülözhetetlen az ellazult állapot.
- Ez azt jelenti, hogy a korábban már idézett Csíkszentmihályi Mihály által említett „flow” – amikor a saját „igazságod állapotában” vagy – közvetlen ellazultságot eredményez, és a keleti modellnek megfelelően biztosítja az energia zavartalan áramlását, ami nélkülözhetetlen a gyógyuláshoz és az egészséghez. Magyarul: ha azt csinálod, amit szeretsz, egészségesebb leszel.

Így tehát aligha véletlen, hogy amit szeretsz, az nagy eséllyel valamilyen

sporttevékenység – ahogy a kamaszok válaszai is hasonló preferenciát mutattak. De az is lehet, hogy amire vágysz, az éppen a stresszes munkádtól való szabadulás. Az állás lehet, hogy minden évben kamionnyi pénzt hoz a konyhádra, de mást nem – apropó, lehet, hogy kamionsofőr leszel. A lényeg, hogy ami jó neked, az az egészségedet is szolgálja. (Csak zárójelben jegyzem meg: esetleg órák végeleáthatatlan sorozatán át a volán mögött ülsz, utadat csak az útszéli kávézók zsír- és kalóriadús étkeivel szakítod meg, és olykor a kamion hátsó terében a prostikkal eltöltött mámoros percekkel.)

Az a pillanat, amikor valamilyen utált dolgot lecserélsz olyan valamire, amit szeretsz, olyan, mint amikor hosszú sétára indulsz az ózondús vidéki levegőn. Az a perc, amikor meghozod a döntést, hogy nem tekintesz mindenre akadályként, hanem inkább élvezed mindazt, amit csinálsz, sőt *szereted* is azt, olyan, mint amikor leülsz a magvakkal és dióval dúsított salátád elé – és utána nem koronázod meg egy tábla csokoládéval. Nem, persze hogy nem.

Mert sikeresebb leszel

Az az igazság, hogy sok sikeres emberrel találkoztam már életem során. És itt most nemcsak az üzleti életben elért eredményekre gondolok, hanem sikeres színészekre, sportolókra, írókra és költőkre, tudósokra, orvosokra, terapeutákra, filmrendezőkre stb.

És hát igen, sok sikeres üzletemberrel is megismerkedtem: vállalatvezetőkkel (dot.com.billionaires), bankárokkal, akik a húszas éveikben gyakorlatilag nyugdíjba mentek, PR-gurukkal, vállalkozókkal és még hosszasan lehetne folytatni a sort. A *The F**k It Therapy* című könyvemben ki is fejtettem, hogy megfigyeléseim szerint a legsikeresebb emberek (a tevékenységi területtől teljesen függetlenül) lazák voltak. Elég Usain Boltra, Barack Obamára, George Clooney-ra vagy Richard Bransonra gondolnunk.

Tapasztalataim szerint ezek a sikeres emberek SZERETIK azt, amit csinálnak. Ragyog a tekintetük, amikor erről beszélnek: nyilvánvaló, hogy ez

a szenvedélyük. Gyakori, hogy a siker pénzt is hoz magával, de nem ez áll életük középpontjában. (Bár az is kétségtelen, hogy a pénzkeresés is *a* szenvedélyük.) A lényeg, hogy akármibe is kezdtek, először beleszerettek az adott tevékenységbe, a pénz csak utána kezdett áramlani hozzájuk. És mindvégig megmaradt bennük a szenvedély.

Az általam ismert valamennyi sikeres ember SZERETI azt, amit csinál.

Soha nem találkoztam olyan valóban sikeres emberrel, aki ne élvezte volna, amit csinál, akár a munkáját vagy egyéb dolgot. Nem fásultak bele a tevékenységbe, amivel foglalatostkodtak, és nem tápláltak iránta ellenérzéseket. Ezek az emberek

a szenvedélyüknek élnek, a siker pedig azt jelenti számukra, hogy meg is tudnak élni ebből az őket fűtő belső lázból.

Megfigyeléseim szerint tehát a sikeres emberek azt csinálják, amit szeretnek. Ebből vajon az is következik, hogy fordítva is igaz: aki azzal foglalkozik, amit szeret, az sikeres lesz? Véleményem szerint rendszerint igen. Ez pedig valahogy megadja a lökést, ami aztán elvezet a sikerhez – akárhogy is definiáljuk ezt a fogalmat – az adott területen.

Hogy miért? Több oka is van:

- **Ellazultabbá válsz általa.** Márpedig ne felejtsd el, ha azt teszed, amit szeretsz, az ellazít, így segít megőrizni az egészségedet: a belső nyugalom pedig óriási hatást gyakorol arra, amit csinálsz. Az emberek szívesebben csatlakoznak hozzád, követnek vagy *vásárolnak* tőled... Magyarul: a helyzet egyre kedvezőbben alakul a számodra. (Gondolj csak két különböző állapotban levő emberre: az egyik feszült és stresszel, a másik kiegyensúlyozott és viszi az áramlás.) Tulajdonképpen a „flow” ötlete – amit a cikkből kifejejtett Csíkszentmihályi Mihály neve fémjelez – a testünkön túlra is kiterjeszthető, minthogy minden energiából áll és ebből kifolyólag minden áramlik. Ellazult állapotban könnyebben átadjuk magunkat az áramlásnak – ez egy óriási, ugyanakkor eléggé elvont gondolat.

Prózaiban megfogalmazva: mivel azt csinálod, amit szeretsz, valószínűbb, hogy korábban is kelsz, hogy ezzel foglalkozhass, többet is teszel érte, mindezt ráadásul mosolyogva, ami pozitívan hat rád vissza, másokat pedig arra ösztönöz, hogy csatlakozzanak hozzád vagy vásároljanak tőled.

- **Céltudatos leszel.** Aminek ekkora hatása van a jelenre, annak a jövőre is hasonló lesz. A cél a következőképpen rajzolódik ki: *azzal foglalkozom, amit szeretek, ennek megfelelően végzem a munkám, így továbbra is azt csinálhatom, amit szeretek.* A cél pedig óriási erőt ad, iránytűként szolgál, és segít az úton maradni. Iránytű, mivel mutat valamerre, mégpedig a jövő felé. Például: *tenni szeretnék a világbékeért* – ez a vágyam természetesen nem ér célba azonnal, így nem is érezteti a hatását túl nagy erővel. A szintisztán a jövőre irányuló cél feszültséget okoz, hiszen ellentmondást szül a jelened és a jövőbeli éned között. Stresszforrás. Márpedig a stressz senkinek sem tesz jót. Viszont, ha az a „cél”, hogy azt tedd, amit szeretsz, ez a „kívánság” átnyúlik az időn. Ez azt jelenti, hogy ellazulsz a jelen pillanatban, de a cél mint iránytű elvezet a jövőbe.

Szóval csináld azt, amit szeretsz, és folyamatosan ezen dolgozz, aztán meglátod, hogy bekopogtat hozzád a siker – főképp, mert a sikert tulajdonképpen már pusztán azáltal elérted, hogy azt teszed, amit szeretsz.

Mert nagyobb bőségben élsz majd

Nincs erőteljesebb vonzereje semmi másnak, mint a szenvedélynek.

(Mellesleg érdemes megjegyezni, hogy az érzéki gyönyörökre épülő ipar, a pornó sok-sok egyéb közvetítőnek is pénzszerzési lehetőséget biztosít: az internet megjelenésekor semmi nem vonzott nagyobb tömegeket a gép elé, mint a pornóipar, és ez alighanem a jövőben is így lesz, pláne, ha lehetségessé válik valamilyen formában a virtuális szex.)

Nézzük meg kicsit alaposabban ezt az állítást: a pénz egyes dolgok

értékének kifejeződése. Egyértelmű, hogy pénzt kapok a munkámért, mivel az emberek úgy döntöttek, hogy ez az ellenértéke a végzett tevékenységemnek. Gyönyörű körforgás, hiszen fordítva is igaz: nyújtanom kell valamit, amiért pénzt kapok elismerésképp.

Amikor én értékelem más termékét, szolgáltatását (valójában azt, hogy ő maga hogy adja el ezeket, legyen szó akár ollóról, borotváról vagy hajszárítóról), olyan módon teszem ezt, hogy egy közös megegyezésen alapuló értéket rendelek hozzá, például a pénzt. Te is értékelhetsz engem, mégpedig többféleképpen: képviselhetem a tekintélyt vagy kínálhatok olyan valamit, amit más nem, vagy valamit olcsóbban kínálok, mint mások.

Tulajdonképpen abban is tudok segíteni neked, hogy felfedezz általam értékeket, amikről korábban nem is sejtetted, hogy szükséged van rájuk. (Tulajdonképpen a hirdetések is ezt a célt szolgálják: felkeltik az érdeklődést olyan valami iránt, amire eredetileg, magadtól nem is gondoltál volna.)

A holtbiztos módja annak, hogy megértsd, mivel mérem a saját értékemet, nem más, mint az, hogy azt teszem, amit nagyon szeretek. Igen, teljesen meg vagyok győződve erről. Sőt többről, még mélyebb dologról van szó: a korábban már felfedezett, bennünk rejlő „igazság eleméről”. Amikor azt teszem, amit szeretek, akkor az a cselekvés, tevékenység magából az igazságból emelkedik ki, és abban is mártózik meg. Ez pedig azt jelenti, hogy hiteles vagyok. A szó minden értelmében. Viszont semmiképpen sem erőltetett, mesterkélt autentikusságot jelent, hanem csak és kizárólag *hiteles* autentikusságot. A kereskedőkkel ellentétben, akik sokszor lyukat beszélnek az ember hasába – én nem verhetek át senkit, hiszen a legtöbben kiszúrják a csalást. Pontosabban: megérik a különbséget egy hiteles és egy mesterkélt valaki vagy valami között.

Képzeld csak el a helyzetet, amikor el akarsz adni valamit, amiben valójában nem is hiszel. Elsajátíthatod a legtokéletesebb technikákat és birtokában lehetsz a legmagasabb szintű színészi képességeknek, ha nem hiszel az eladni kívánt termékben, akkor ez nem te vagy, nem a te valóságod, nem a te igazságod. Emlékezz csak a hazugságvizsgálós tesztre – ha nem vagy őszinte, nem tudod megőrizni a nyugalmat. Ha viszont nyugalmat sugársz és nem görcsölsz az értékesítés miatt, azt – akár tudják,

akár csak sejtik tudat alatt – mindenképpen megérik a vevőjelöltek. Ha viszont nem hiszel az eladásra kínált termékben vagy szolgáltatásban, pocsék értékesítő leszel.

Ha most arra gondolsz, miközben emészted a leírtakat: „Jó, jó, de én az égvilágon semmit nem akarok eladni, szóval mi dolgom nekem ezzel az egészszel?” – nos, ebben az esetben nincs igazad, ugyanis *mindannyian* eladunk valamit, így vagy úgy. A saját értékünket kínáljuk fel a világnak, hogy aztán annak ellenértékével, az általánosan elfogadott fizetőeszközzel, a pénzzel honorálják.

Még ha szó szerint nem is pénzügyletet bonyolítunk, akkor is kötődünk a pénzhez. Mihelyt találkozol az új szomszédoddal, máris kezdetét veszi a cserekereskedelem, hiszen azon fáradozol, hogy meggyőzd őt a kedvességedről és a megbízhatóságodról, alkalmanként esetleg szívességet teszel neki, remélve, hogy viszonzza a kedvességed és hogy szintén derék ember, aki ugyancsak szívességet tesz majd *neked*, ha a szükség úgy hozza. De amikor útbaigazítást kérsz egy rendőrtől (igen, az ötvenes évek Angliájában), szintén barterezel.

Semmi sem értékesebb, mint maga a valóság, és semmi sem ér többet, mint a szenvedély.

Ha eladsz, akkor veszel is valamit. Például elmész egy autószalonba, hogy új járgányt vegyél. Mégsem mondhatod azt, hogy én csak „vevő” vagyok – mivel el is adsz valamit. Saját *magadat*. Hiszen be akarod bizonyítani, hogy egy komoly, potenciális vásárló

vagy (és megkülönböztetett figyelmet érdemelsz). Olyan benyomást akarsz kelteni, hogy kompetens és körültekintő vevő vagy, akinek érdemes előrukkolni valami jó kis ajánlattal. Próbálsz azt sugallni, hogy hosszú távon megéri foglalkozni veled, hogy különleges vagy, és hogy éppen ezért folyamatos figyelmet és törődést érdemelsz.

Nos tehát bármikor, amikor vásárolsz, el is adsz valamit. Ha pedig folyamatosan árusítasz valamit, muszáj hinned abban, amit eladásra kínálsz. Legyen szó akár saját magadról, akár valamilyen tárgyi dologról. Márpedig hogyan hihetnél valamiben jobban, mint azáltal, ha szereted, amit csinálsz,

ha abból élsz, amiben örömed telik, hiszen akkor élő pénzmágnessé válsz.
Hiszen semmi sem értékesebb, mint maga a valóság, és semmi sem ér
többet, mint a szenvedély.

3. Találd ki, mit szeretsz igazán!

„Minden gyerek művész. A kérdés csak az, hogy mennyi marad meg belőle felnőttkorára.”

Pablo Picasso

Ezért lenne könnyebb, ha itt lennél velünk Olaszországban, a terápián. Itt üldögnénk, a kezünkben papírral és tollal, és leírnál mindent, amit csak szeretsz. Azt mondom, hogy „könnyebb” lenne, de tulajdonképpen mindenhol könnyű, akárhol is vagy. Persze nem tudhatom, hogy valóban ezt teszed-e, de tényleg örülnénk, ha igen, mivel sok örömet szerez, és szinte fényt hoz az ember életébe.

Ebben a fejezetben valószínűleg rálelsz majd a kulcsra, amely tökéletesen passzol a zárba, ahol feltárul az ajtó, és láthatod, hogy minél inkább azt teszed, amit szeretsz, annál több örömben, egészségben és sikerben lesz részed.

Ez azért mégiscsak csodálatos, nem? Hiszen az „adalék”: egészség, öröm, siker önmagában is épp elég lenne! Erről eszembe jut az a magazin, amit ma reggel láttam a fürdőszobában. Valószínűleg Gaia vásárolta. Ahogy a kezembe vettem, szemet szűrt a *Livingetc.* cím. Egy ideig azon töprengtem, vajon mit jelenthet az „etc.”, azaz a s a többi ebben az esetben. Tény, hogy *minden* az életünkkel foglalkozik és a Földön eltöltött időnkkel. Ezt kifejezi a „living” szó. Az egyetlen dolog, amit nem fed le, az a „dying”, azaz a haldoklás. Akkor tehát az a bizonyos „etc.” burkoltan a haldoklásra utalna? Megtetszett a gondolat: egy újság, ami magában foglalja az „életet és a haldoklást”...? Azaz tényleg *mindent*. Hát ez igazán nagyszerű.

Így aztán végiglapoztam és átfutottam a magazint. Utalást sem találtam a haldoklásra – még csak hirdetés formájában sem, mondjuk valamilyen életbiztosítást kínáló cégnél. Szóval arra jutottam, hogy ez az újság *csakis* az életről szól, a s a többire semmiféle magyarázatot nem találtam. Ettől függetlenül nagyon ütős volt odabiggyeszteni a cím végére szerintem. Mi mindent lehetne kezdeni ezzel a nagyszerű témával, a szerkesztők kreativitásának a csillagos ég szabna csak határt!

Az újság megálmodói valószínűleg arra gondoltak, így lehet a legrövidebbre fogni a mondanivalót. A legtöbb cikk gazdag emberek otthonával foglalkozott. Minden egyes oldalon stílusos, tiszta és szupermodern lakásokba nyerhettem bepillantást. Olyan emberek életébe, akiknek semmiféle gondot nem okozott mondjuk pár millió forintot kiadni egy helyes kis székre.

Visszatértem a címlaphoz, hogy alaposabban szemügyre vegyem ezt a félrevezető címet. És akkor észrevettem az alcímet (aha, szóval az alcím!). Nagybetűkkel íródott, de a betűk mérete kicsi volt, ami azért kettős üzenetet sejtetett, pedig valójában csak egyvalamire koncentráltak a témák. Olyan volt, mintha egy varázsló lekicsinyítette volna a betűket, egészen parányira, amit egyenesen kisegereknek szánt. Csakhogy a mondanivaló felnőtteknek szólt. Így tehát a törpe emberke felkiálthat, és nekiállhat, hogy nagy nehezen kibetűzze a tartalmat.

Na de mi is az újság alcíme? LAKÁSMAGAZIN A MODERN ÉLETÉRT. Aha, értem már: szóval itt nem a létezés magasröptű értelmezéséről van szó, még csak nem is az „élet és a többről”. Hanem nemes egyszerűséggel egy lakásmagazinról. *(Azaz: bemutatunk egy csomó lakást, de nem olyan semmire valókat, mint amilyenben te élsz – hiszen ha nem így lenne, akkor nem lenne szükség erre a magazinra...)*

A „modern élet” szép megfogalmazás, nem igaz? Úgy értem, végül is nem zárja ki az „ódivatú életet” sem. Ahogy azokat sem „írja le”, akik ragaszkodnak ahhoz, hogy ne vegyék körül őket digitális kütyük, sőt azokat sem, akik még mindig udvari vécére járnak ki a dolgukat végezni, vagy netán ágymelegítőt használnak a hideg napokon az ágynemű fűtésére, esetleg kacsát tartanak az ágy alatt...

Végtére is szó sem esik arról, hogy mit is jelent a „modern élet”: folyamatos stresszt és aggodást, állandó nyomást, a kényszeresen elvárt sikert – aminek lehetőleg minden területen illene megfelelni. És akkor a szegények és gazdagok között feszülő ijesztő és mind inkább mélyülő szakadékról még nem is beszéltünk – aminek megtapasztalásához elegendő néhány lépést sétálni London (vagy Budapest – a ford.) utcáin, és máris tucatnyi több százmillió forint értékű házat láthatunk... hogy pár méterrel

arrébb olyan emberekkel találkozunk, akiknek az utca az otthona.

De nem: a „modern élet” az újság szerint egyszerűen modern lakberendezést és stílust jelent. Úgy tűnik tehát, hogy a *Livingetc. a lakosság egy, azaz egyetlen százalékának valószerűtlenül takaros kuckóját* mutatja be.

Bocsánat a kitérőért, amit igazán zárójelbe kellene tenni. Sőt zárójelen belüli zárójelbe. Valahogy halmazon belüli részhalmazokat létrehozva, ahogy például az orosz matrjoska babák esetén láthatjuk. Hogy miért választottam ezt a módszert, annak két oka is van:

1. Megtanultam, hogy a fentihez hasonló megfigyelések, a részletekbe való belemélyedés olyan valami, ami örömmel tölt el. Jó, persze tudom, hogy nem erről van szó, mégis érdekes elképzelni egy összejövetelt, ahol a magazin alkotóinak fejéből kipattan az ötlet, hogy egy lényegre törő címet adjanak az újságnak, ami *tényleg* MINDENT lefed. Valakinek hirtelen eszébe jut az „élet” szó, a többiek pedig lelkesen helyeselnek: „Nagyszerű, igazán nagyszerű.” Aztán valaki még megtoldja: „Jó, jó, de ebben még nincs benne *minden*, nem gondoljátok?” Pár pillanatig néma csend, aztán valakinek a fejéből kipattan az isteni szikra...: „Élet... és a többi.” Erre valóságos tapsvihár tör ki. Bevallom, valósággal lenyűgöz ez a gondolat, ezért osztom meg veled örömmel.
2. Engedd, hogy téged is magával ragadjon ez a gondolatmenet. Hagyd dolgozni a képzeleted, kalandozz bátran, légy abszurd és vedd fontolóra a lehetetlent.

Vezess naplót: „Mit szeretek?”

Miközben azon töprengsz, mit is szeretsz, érdemes feljegyezned az elképzeléseidet. Ebben tesz hasznos szolgálatot a „*Mit szeretek?*” címet viselő napló. Én magam is írok időnként a saját kis könyvecskémbe, amikor örömet szerez az irkálás, vagy amikor szükségét érzem. Főleg olyankor, amikor azon kapom magam, hogy belesüppedtem valamibe, amiben nem is

lelem örömeimet. Számomra ez egyfajta feltöltődés. Hogy újra visszatérhessek a helyes útra, ahol azt teszem, amit szeretek.

*Hagyd dolgozni a
képzeleted, kalandozz
bátran, légy abszurd és
vedd fontolóra a
lehetetlent.*

Minden egyes alkalommal, amikor szerkesztem a naplót, valami izgalmas dologra akadok, ami lökést ad, hogy egy bizonyos irányba tereljem az életem. Olykor drámaian és látványosan, máskor sokkal finomabban, szinte észrevétlenül. 2008-ban például a „magazinomnak” köszönhetően ébredtem rá, hogy (megint) zenélni szeretnék. Ennek pedig óriási hatása volt az életemre (na és az időbeosztásomra is). A bankszámlámról nem is beszélve...

Célszerű venni egy füzetet, amit könyvként lehet lapozgatni, ráadásul az oldalak tetszés szerint megtölthetők – még rajzolni is lehet bele. Természetesen digitális eszközt is használhatsz, ha szeretnél. Én személy szerint mondjuk nem preferálom, de hát ez ízlés dolga, semmi egyéb. Én általában teljes mondatokat írok, amikor a naplón dolgozom, de van, amikor csak firkálgatok. Nem tudok ugyan szépen rajzolni, firkálgatni viszont szeretek.

Most pedig bepillantást engedek neked a naplómba, ahol felfedem előtted, hogy én mit is szeretek csinálni, így jobban megértheted, hogyan is működik ez a bizonyos magazinszerkesztés és mire is jó. Meggyőződésemm, hogy a segítségedre lesz, ha lépésről lépésre követni tudod a folyamatot.

Felcsigáz, ugyanakkor kissé idegessé is tesz a dolog. Talán te is így leszel vele. Részben kíváncsiság van bennem, részben szeretném elodázni az egészet. Kicsit félek, mit is fogok találni. (Valami új, drámai és hatalmas volumenű dolog süllhet ki belőle és lehet, rá kell döbbennem, tévedtem abban, hogy ténylegesen mit is szeretek csinálni.)

Kérlek, nagyon szépen kérlek, végezd el a következő gyakorlatot. De tényleg. Kérlek. Olyan egyszerű. Ne cenzúrázd magad közben, egyszerűen csak válaszolj a kérdésekre. Ne gondolkozz, csak írd le, ami eszedbe jut!

Láthattad, többször használtam a kérlek szót az iménti bekezdésben. Hiszen más eszközöm nem igazán van annak nyomatékosítására, hogy

éreztessem, mennyire fontos dologról van szó. Korrekt szeretnék lenni, így aligha van más lehetőségem, mint megkérni téged kedvesen, hogy foglalj helyet és kezdj el írni.

Természetesen nem kell rögtön az egész gyakorlatot egy ültő helyedben elvégezni. Én például, amikor elkezdek írni, fogom a füzetem és viszem magammal mindenhova, hogy folyamatosan kiegészíthessem, amikor eszembe jut valami, amit szívesen csinálok. (Például: *teljesen kiment a fejemből, mennyire szeretek a tavon kacsázni a srácokkal.*) Nem kell azon agyalnod, hogyan lehetne megvalósítani ezeket a hirtelen támadt ötleteket, vagy hogyan lehetne gyakrabban csinálni, netán pénzt keresni velük. Ez majd egy későbbi lépés lesz, amire még úgyis visszatérünk.

Első gyakorlat: mit szeretek csinálni?

Akkor vágjunk is bele! Tedd fel magadnak az alábbi kérdéseket és írd le a válaszokat. Vagy ha úgy tetszik, rajzold le őket a naplódban. Segítségképpen szemezgettem a saját válaszaim közül.

Mit szeretsz csinálni?

(Általánosságban, ahogy jelenleg gondolod.)

- A kanapén üldögélni Gaia és a fiúk közt – összebújunk és nézzük az *Így jártam anyáttal* című sorozatot.
- Sétálni a közeli hegyekben, a tengerparton vagy valamelyik kisvárosban, esetleg Londonban, fényes nappal vagy épp az esti kivilágításban. Lehet ez könnyed, rövid séta, vagy ha úgy tetszik, akár hosszabb is. Szeretek sétálni.
- Autózni egymagamban vagy a családommal.
- A szeretteimmel lenni esténként.
- Papírra vetni abszurd megfigyeléseket.
- Új ötletekkel előállni.
- Ötleteket megvalósítani.
- Együtt vacsorázni a családommal.

- Olaszul makogni, küzdeni, hogy megértsem a nyelvet – aztán megint belerobbanni az angolba.
- Fürdeni.
- Úszkálni a meleg tengerben.
- Csikungot oktatni.
- Csikungot gyakorolni.
- Ellazultnak lenni, ami hihetetlen boldogságot okoz.
- Zenét hallgatni (felpörget).
- Zenélni (lázba hoz).
- Új ötletekkel előállni a vállalkozás számára, és aztán részletesen kidolgozni azokat.
- Közösen ebédelni vagy vacsorázni a vendégekkel Urbinóban vagy a Strombolin.
- Találkozni rég nem látott barátokkal és ismerősökkel.
- Útra kelni családotól és visszatérni kicsit a jó öreg Angliába.
- Egmagamban lenni Londonban.
- Órákat eltölteni a Waterstones könyvesboltban, a Piccadillyn, Londonban.
- Kellemes irodát és takaros otthont a magaménak tudni.
- Na és egy tiszta autót is.
- Megölelni a fiúkat.
- Mosogatni a srácokkal.
- Elmenni vacsorázni Gaiával valahova kettesben, miközben a fiúk otthon vannak.
- Csokit enni.
- Piadinát (olasz lepényszerű tészta) enni Fanóban, a hozzánk közeli tengerparti városkában.
- Olvasgatni a fürdőben.
- Olvasni a strandon.
- Látni, ahogy jelentős változásokat visznek végbe az életükben az emberek.
- Gyorsan, fél óra alatt megoldani mások üzleti nehézségeit.
- Írni felszabadultan, kikapcsolt aggyal.

- Összeállítani a tennivalók listáját.
- Pizzázni és sörözni.
- Elolvasni a *Guardian* aktuális számát a telefonomon.
- Élőben követni egy focimeccset a telefonomon.
- Bolondozni a srácokkal.
- A Gaiával való közös sétákon próbálni megfejteni a világ titkait.

Mit szerettem csinálni?

Teljesen mindegy, hogy mikortól kezded elemezni a kérdést – ha szeretnéd, visszamehetsz egészen a gyerekkorodig, onnan haladva a közelmúlt felé.

Ízelítő az én listámból:

- Belefeledkezni a cornwalli (Délnyugat-Anglia) sziklás part látványába.
- Vonatozás közben kifelé bámészkodni az ablakon.
- Philip Larkin verseit olvasgatni – vonaton, időnként kifelé bámészkodva.
- Focizni. (A kapu a garázsajtó volt.)
- Szörfözni.
- Kitalált alakokat festeni az ebédlőben, a *The Police* albumát hallgatva.
- Hanyatt feküdni a sötétben és fülhallgatón zenét hallgatni.
- Bringázni (a kormányt elengedve).
- Gitározni.
- Bújócskázni.
- Sátorozni.
- Fürdetni reggelente a srácokat.
- Egymagamban autókázni az egyetemig vezető hosszú úton.
- Hanglemezeket böngészni az üzletben.
- Könyveket keresgélni a boltban.
- Ötleteket ellesni magazinokból.
- A kertben felmászni jó magasan a fára – odáig, ahol senki sem láthat.
- Beülni valahova a barátokkal.
- Semmit sem csinálni, csak úgy létezni, bele a vakvilágba.

- Elmenni vasárnap ebédelni az egyik kisvendéglőbe.
- Otthonról nézni a Nottingham Forest focicsapatot.
- Bringázni az angliai Black Parkban.
- Buszozni.
- Iszogatni cimborákkal.
- Karácsonyra készülődni.
- Anthonyt nézni (milyen csodásan gokartozott!).
- Videózni árkádokban.
- A Wagamama étteremlánc megnyitásakor sorban állni, hogy le tudjunk ülni valahol.
- Mozizni. Művészfilmeket, felejtős történeteket, na és a *Szárnyas fejvadászt* nézni.
- Rágcsálni a ceruza végét.
- Élvezni a jól végzett munka jutalmát.
- Elhinni, hogy teljesen új oldalát fedeztem fel Shakespeare-nek.
- Álmodozni a Dungeons and Dragonsról. (Sokan ezt tekintik az első szerepjátéknak – a ford.)
- Elképzelni, amint a színpadon szológitározom.
- Lógni a suliból... ellébecolni az utolsó tanítási napot.

Mit gondolsz, a jövőben mit fogsz szeretni?

(Akár vadiúj dolog, akár olyan valami, amit most is csinálsz.)

- Családi utazás az Egyesült Államokban.
- Gaiával európai utazás egy szupergyors autóval.
- Átütő sikerű *b...a meg* rendezvény.
- Kényelmes dolgozgatás egy fanói kávézóban.
- Naponta két óra tengerparti séta.
- Néhány napos New York-i kiruccanás.
- Reggelente csikung a strandon.
- Úszkálás meleg tengerekben, a világ bármely részén.
- Cornwalli tengerparti séták.
- Segítségnyújtás másoknak a *b...a meg* technika alkalmazásával (hogyan)

drasztikusan megváltozzon az életük).

- A *Bob, a Buddha* című könyvem felolvasása a londoni közönség előtt.
- Egy londoni *Bob, a Buddha* múzeum létrehozása valamilyen lakóépületben.
- Gaiával kéz a kézben vagy ezer hely bejárása.
- Egy kitalált történet megírása.
- Olyan blogok írása, amelyeken nyakatekert megfigyeléseket teszek közzé.

Nos, rendben. Ez volt tehát a rögtönzött listám, ami hirtelenjében eszembe jutott. Ne feledd, hogy te is folyamatosan kiegészítheted a sajátodat, ahogy mind több dolog tudatosul benned azzal kapcsolatban, hogy mit is szeretnél.

Mit veszel észre a válaszok kapcsán?

Természetesen nem azonnal, de a következő lépés az lesz, hogy olvasd végig, miket vetettél papírra, és mérlegeld, hogy tényleg igaznak érzed-e a leírtakat.

Az én esetemben például az első kérdést (a jelenre vonatkozót) nagyon könnyű volt megválaszolni, a harmadikat (a jövőt érintőt) viszont nehezebb. Ez azért érdekes, mert régebben pont fordítva volt: tele voltam izgalmas elképzelésekkel a későbbi terveimet illetően, hogy mi mindent szeretnék majd csinálni.

Azt látom, hogy jó pár dolog, amit jelenleg örömmel végzek, „otthoni” tevékenység. Jelenleg ezeket szeretem a legjobban. Otthon lenni a családommal vagy együtt strandolni velük. Tudod, mondtam már, hogy az elmúlt évben sok változást eszközöltem az életemben: jóval kevesebbet utazom, nem tartok rendezvényeket és előadásokat. És ez örömmel tölt el.

Folytatódnak az otthonunkkal kapcsolatos változások, minthogy nyáron Fanóba, a tengerparti városkába tesszük át a székhelyünket. Már alig várom a sétákat és a csikung gyakorlatokat a strandon. Ahogy írom a naplót (és ezt a könyvet is), tulajdonképpen az tudatosul bennem, hogy nem írok eleget – márpedig ez pont olyan valami, amit tényleg szeretek. Szerintem a

blogolás is egyértelműen ezt a célt szolgálja, ezért most el is határozom, hogy megvalósítom a tervem és legalább hetente egyszer bejegyzést teszek közzé a *b...a meg* rendszeres olvasói számára, illetve üzletembereknek is.

És még valamit felismertem az elmúlt hónapokban, mégpedig azt, hogy ismét szeretnék üzletelni és vállalkozókkal dolgozni (tíz éve kezdtem el). Úgy jön le nekem, hogy a „*csináld azt, amit szeretsz*” (a *b...a meg*) projekt hidat ver a magánélet és az üzleti élet közé.

Rájöttem, hogy sok olyan dologgal foglalkozom, amit szeretek.

Nos, látod, mi a lényeg?

Azt vesézem ki épp, hogy mi az, amit folytatni szeretnék, illetve hogy milyen újdonságokat hoznék be az életembe. Na és persze következtetéseket is levonhatok. Például azt látom, hogy rengeteget változtam. És még több változás van készülőben. Sok olyan dologgal foglalkozom, amit szeretek – van pár viszonylag egyszerű is köztük, amibe könnyen belevethetem magam –, ilyen például a blogolás.

Neked is ennyi a teendő: készíts feljegyzéseket, hogy felismerd, mi szerez neked örömet. Korábban is említettem már, hogy 2008-ban a zenélés lett a régi-új hobbim. Ilyen értelemben a múltra vonatkozó kérdés (hogy mit szerettem egykor) a jövőre (hogy majdan mit szeretnék) is utalhat. Ötletek sokasága futott át az agyamon, hogy mi mindent is csinálhatnék. Lehet, hogy te is azt tapasztalod majd, hogy szinte elárasztanak a gondolatok. Írd le mindet.

Második gyakorlat: mit nem szeretek csinálni?

Ezen a ponton még inkább arra törekszem, hogy felfedezzek több olyan dolgot, amit szeretek. Tudom, első a kötelesség, így ezzel a feladattal most meg kell birkóznunk, mivel ez a hiányzó láncszem.

Hirtelen arra gondolok: *ó, de hát az életem olyan remek – hiszen nézd, milyen*

jól csinállok mindent. Na de azért a szívem mélyén tudom, hogy a kép ennél jóval árnyaltabb.

Soha ne kattanj rá semmire annyira, hogy aztán ne tudj szabadulni tőle.

Akkor hát ássuk bele magunkat az életünkbe, nézzük meg, mi az, amit nem igazán szeretünk. Az az érzésem, ha behatolunk a sötétség birodalmába, akkor valójában közelebb kerülünk ahhoz, hogy megtudjuk, mit szeretünk – ez pedig útmutatóul szolgál majd a továbbiakra

vonatkozóan.

Látod, azt mondtam, így szeretnék élni. A folyamat minden egyes eleme szépen illeszkedik egymáshoz, a lényeg az *itt és most*. Ez olyan trükk, amit te magad is alkalmazhatsz: soha ne kattanj rá annyira semmire, hogy aztán ne tudj szabadulni tőle. Legyen szó akár valamilyen tevékenységről, vagy egy tervről, amiről nem tudsz könnyedén lemondani, amikor pedig ezt kellene tenned.

Akárcsak az előző feladatban, ezúttal is tedd fel magadnak a következő kérdéseket, és írd (rajzold) le a válaszokat a naplódba. Könnyítésképpen az első kérdésnél leírom a saját válaszaimat.

(Épp) mit nem szeretsz csinálni, sőt mi az, amit egyenesen utálsz?

(Akárcsak korábban, először most is a jelenre koncentrálj.)

- Túlélési Útmutatókkal ismerkedni – borzasztóan frusztrálóak.
- Megtalálni az egyensúlyt a dizájn és a tervező, valamint a szoftverek között.
- Megvitatni a problémás helyzeteket a könyvelővel.
- Napos időben órákon át az irodában üldögegni.
- Túl sokáig egy helyben ülni (mivel lételemem a mozgás).
- Kidolgozni a Lélegző Domb koncepcióját.
- Rendetlenségben élni.
- Küszködni, hogy rátaláljak a valódi segítségre.
- Azzal viaskodni, hogy megbirkózzak bizonyos dolgokkal.

Mit veszel észre a válaszok kapcsán?

Most, hogy kész vagyunk a feladattal, leírnám saját megfigyeléseimet és következtetéseimet.

1. A munkaidőmmel kapcsolatos valamennyi észrevétel. Az irodán kívül összhangot érzek, és úgy ítélem meg, elég időm jut a családomra és a hobbijaimra. Ez pedig hatalmas változás a tavalyi évhez képest.
2. Noha a fentebbiek miatt olykor kényelmetlenül érzem magam, mégis sokat fejlődtem abban, hogy ma már sokkal jobban megértem, mi hogyan hat rám – és ennek ismeretében megtettem a szükséges lépéseket is. Tehát annak ellenére, hogy továbbra is vannak frusztráló helyzetek, megtanultam kordában tartani ezeket, vagy rájöttem, mire van szükség ahhoz, hogy képes legyek erre. Magyarul elkél némi segítség az aktuális dolgokat illetően (például hogy megtaláljam a megfelelő projektmenedzsert, kivitelezőt stb.), és abban is, hogy el tudjam engedni a dolgokat.
3. Alighanem új könyvelő után kellene néznem – olyan valaki lenne ideális, aki beszél angolul, és aki nem bonyolít mindent agyon. Ki kell találnom, mi legyen a Heggyel, aztán nosza rajta, csináljuk. Na és úgy tűnik, még tovább kell csökkentenem az irodában töltött órák számát.
4. Újra és újra előjön a „hol és hogy dolgozom” kérdése. És nem igazán tudom, mi lesz a megoldás a költözést követően. Az egyik lehetőség, hogy a munkám nagyobbik részét kávézókból fogom végezni. Például nyáron tengerparti kiülős helyekről – ami azt illeti, ehhez jó képernyőre lesz szükségem. A másik lehetőség, hogy olyan íróasztalt szerzek be, amelyiknél állhatok – hogy elkerüljem az órákon át tartó egy helyben ücsörgést.

Na és *számodra* milyen megfigyeléseket és következtetéseket hozott ez a gyakorlat? Vannak visszatérő gondolatok? Természetesen nem kell mindenre most azonnal megoldást találnod, hiszen a könyv hátralevő lapjai

további idevágó instrukciókkal szolgálnak majd. Viszont már mostanra is jócskán nyerhettél betekintést abba, hogyan is teheted élhetőbbé az életed.

Harmadik gyakorlat: gyerünk horgászni!

Nézzük a további kérdéseket, hogy még tisztább képet kaphassunk arra vonatkozólag, mit szeretünk és mit szeretnénk csinálni.

Ha egy teljes évig azt csinálhatnád, amit csak akarsz, mit tennél?

Képzletben ellátlak annyi pénzzel, hogy az fedezze minden kiadásodat az elkövetkező évben. Mondjuk úgy másfél évnyi fizetést adok neked. Ha gondolod, még alapítványokban is kipróbálhatod magad. Most pénteken van az utolsó munkanapod. Mihez kezdesz a rád szakadt egyévnnyi szabadidővel? Amúgy ezt a kérdést John Williams barátomtól, a *Screw Work, Let's Play* című könyv (amely a mindennapos játék fontosságára hívja fel a figyelmet, hogy kirángasson minket a taposómalom egyhangú szűrkeségéből – a ford.) szerzőjétől kölcsönöztem.

Komolyan gondold ezt végig. Ha elképzeled, hogy ezt az évet a strandon töltenéd, vagy utazgatnál, tedd fel magadnak a kérdést, vajon mennyi ideig tudnád tényleg élvezni. Ha beleunnál, mihez kezdenél? Oké, most is ellátlak némi instrukcióval a saját válaszaimból:

Elvinném a családomat egy észak-amerikai vagy ausztrál útra. Aztán egy hetet otthon töltenénk. Utána újra repülőre ülnénk, és már mennénk is Kínába, ahol teázgatnánk a hegyekben, és tajcsi gyakorlatokat végeznénk a parkokban.

Ezek után a fiúkat vissza kéne vinnünk a suliba. Három hónapig a kedvenc történetemet írnám (még nem árulom el, miről szólna). Egy hónapnyi stúdióban töltött munka után Simonnal elkészülhetnénk egy teljes albummal. Ezek után pedig ismét belevetném magam a *b...a meg* bizniszbe.

Miért nézed és mondd ezt: ó, ők élnek igazán?

Van egy cimborám, aki igazán irigylésre méltóan él. Nem viszi túlzásba a

munkát, sokat heverészik, gyakran vakációzik, előszeretettel étkezik kávézóknak és éttermekben, ráadásul mindig valami izgalmas dolog kellős közepén van. Kényelmesen él, ügyesen gazdálkodik a pénzével, ugyanakkor nem csinál túl sok mindent. Nem aggodalmaskodik az anyagiak miatt, mégis két lábbal áll a földön. Amikor ránézek, önkéntelenül arra gondolok: *hogyan csinálja?* Aztán meg erre: *de jó lenne valahogy így élni.* (Amúgy érdekes, mert ő meg rólam gondolja ugyanezt – csak épp más okból.)

Ahogy most itt ülök és végzem ezeket a gyakorlatokat, arra gondolok, ha mérleget kellene készítenem, azt mondanám, elégedett vagyok az életemmel. Az imént említett barátom kapcsán pedig megállapítom: „Oké, pár dolgot még feladhatnék.”

A te életedben van valaki, akit irigyelsz? Netán arra jutottál, hogy változtatnod kellene valamin? Ha igen, írd le, min.

Mit csinálsz szívesen a szabadidődben?

Amikor azt érzed, hogy pihenned kell, alapjáraton mi kapcsol ki? És mi az, amit nem tudsz abbahagyni? Van arra lehetőség, hogy valami módon inkább annak szenteld magad, amit nagyon szeretsz? Netán még pénzt is kereshetnél vele?

Nekem ilyen például a vígjáték (nézése és hallgatása). Rádióban hallgatom, illetve a YouTube-on nézem. Most, hogy belegondolok, rájöttem, az online oktatóanyagban fel lehetne használni egy-két vicces jelenetet. Remek lenne maga a keresgélés is – arról nem is beszélve, hogy a résztvevők is imádnák, erről meg vagyok győződve.

Mit tennél, ha biztos lennél a sikerben?

Ez egy nagyon jó kérdés, mivel pontosan arra van kihegyezve, ami oly sokunkat megbénít: a kudarcból való félelemre. Számomra kézenfekvő a válasz: „Írnék egy sokkal komplexebb regényt.” Az alapötlet az lenne, ami öt évvel ezelőtt volt, hiszen nagyszerű volt az elképzelés, ugyanakkor ellentmondásos is. Igen, határozottan ebbe vágnék bele. Végére is nem bukhatok vele. A következő dolog egy *b...a meg* rendezvény lenne... tízezer résztvevővel. Tömeges csikung gyakorlat, zene, lelkesítő témák – örült este, ami megváltoztathatná mindannyiunk életét.

És te mit csinálnál, ha biztos lehetnél a sikerben?

Negyedik gyakorlat: irány a mély víz!

Már látjuk tehát, hogy mit szeretünk, most viszont arra fókuszáljunk, hogy nézzünk a dolgok mögé, azaz ötleteljünk még többet, hogy még inkább megváltoztassuk az életünket és a dolgainkat.

Tedd fel magadnak a következő kérdéseket, aztán jegyezd fel a naplódba a válaszokat. Természetesen ezúttal is közreadok néhány példát a saját életemből.

Most tegyük félre az „igen, de...” típusú mondatokat. Söpörjük félre az akadályokat. Mondjuk ki: *b...a meg...* Szóval mit szeretnél?

Gyerünk, bízd rá magad a képzeletedre, és kezdj el írni. Húúúú. Mennyire szeretnék egy Thunderbird járgányt (filmekben szereplő futurisztikus járművek, melyekkel közúton, vízen és levegőben egyaránt lehet közlekedni – a ford.) és egy hegyi rejtekhelyet. Ráadásul a hegy oldala megnyílna, és egy szippantással embereket mentene.

Túl sokat akarok? Na jó, lehet. Szeretnék egy Henry Moore-szobrot a kertbe. Szeretném azt a helyes kis házat Fanóban... az első emeleten levő kertjével... elég furcsán néz ki, kétségtelen, mégis jó lenne. Szeretnék egy vízagyat. Egy Ferrarit. Na és hozzá egy garázst is. Nem, nem is garázst, sokkal inkább egy föld alatti rejteket neki, valami olyan szupertitkos helyet, mint Batman barlangja. Túlzás? De jó lenne egy komornyik is! Na ne... jó, akkor szeretnék egy varázspálcát, amit ha meglendítenék, máris segítők hada sertepertélne körülöttem.

Most tegyük félre az „igen, de...” típusú mondatokat. Söpörjük félre az akadályokat. Mondjuk ki: *b...a meg...* Szóval mi vagy ki szeretnél lenni?

Harrison Ford szeretnék lenni. A nyolcvanas évekből, a *Szárnyas fejvadász* idejéből. Hagyjam már abba? Szeretnék nyugodt lenni és a jelenben élni, akármi jön is. Kedves lenni akkor is, amikor mások nem azok. Nyitott lenni, amikor minden bezárul körülöttem – csak azért is.

Most tegyük félre az „igen, de...” típusú mondatokat. Söpörjük félre az akadályokat. Mondjuk ki: *b...a meg...* Szóval mit szeretnél csinálni?

Szeretnék energiabomba lenni, akinek a tenyere sugározza az erőt, ami meg tud szabadítani másokat a fájdalomtól, a szeretetlenség helyére szeretetet varázsol, a szomorúságot nevetéssé változtatja, az aggodalmat kicsattanó gondtalansággá, a hajléktalanoknak, nélkülözőknek pedig aranypénzt ad. Csak úgy varázsütésre.

Túl sokat akarok? Ma este kiruccannék és minden rászoruló hontalannak adnék pár ezrest. Mindenkinék, akivel csak találkoznék. Senkivel sem tennék kivételt. Megennék egy burgert valamelyik étkezdében. A könyvem címadóját és főhősét, *Bobot, a Buddhát* (John C. Parkin képzeletének szülötte egy átlagos, ugyanakkor megvilágosodott férfi – a ford.) világhírűvé tenném, így a Buddha energiája elárasztaná a világot, csak hogy az emberek felismerjék, semmi különösét *nem kell tenniük* annak érdekében, hogy teljesen felébredhessenek, ehelyett elég csupán... *felébredniük*. Többet szeretnék heverészni az ágyban reggelente. A feleségem karjaiban. Szeretném azt mondani, hogy *b...a meg* a tévé. Szeretném megkérdezni Paul McCartney-t, hogy is volt az a „*lesz...om*” pillanat az életében. Szívesen rúgnék büntetőt David De Gea kapusnak. És még szeretnék...

Te jó ég, milyen hosszan tudnám még folytatni! De ennyi elég, most már képet kaptál arra vonatkozólag, hogy mi is ennek a feladatnak a lényege. Mostanra tehát tudod, hogy általánosságban elmondható-e, hogy azt csinálod, amit szeretsz vagy sem. Valószínűleg azt is megértetted, miért fontos minél inkább azt tenned, amit szeretsz. Sőt, talán már szép hosszú listád is van mindarról, ami örömet szerez neked. Sőt arról is, amit egykor szerettél, és mindazokról a dolgokról, amelyeket majd a későbbiekben esetleg szeretni fogsz. Sőt talán még „mumuslistád” is van, ami rámutat arra, hogy mi az, amit jelenleg nem igazán kedvelsz.

De tulajdonképpen honnan is tudod, hogy szeretsz-e valamit vagy sem?

Vicces kérdés, végül is olyan nyilvánvaló, hogy mit szeretünk és mit nem... vagy mégsem? Mindenesetre sokkal egyértelműbb mostanra a válasz, mint amikor elkezdtük a gyakorlatot. Olykor kiderül, hogy amiről azt hittük, szeretjük (vagy valamikor *szerettük*), mégsem tud már örömet szerezni, hiszen az élet állandóan változik. Jöjjön tehát egy gyors ellenőrzés, hogy meg tudjuk,

tényleg szeretünk-e egy bizonyos dolgot.
Alig várod, hogy ezzel a dologgal foglalkozhass?

- Energikusabbá vagy fáradtabbá tesz ennek a tevékenységnek a végzése?
- Ingyen is csinálnád?
- Ha nem kellene ezt tenned, akkor is foglalkoznál vele?
- Ne érezd kényelmetlenül magad, ha esetleg úgy érzed, erre a kérdésre a válaszod „nem”...
Még mindig szereted?

A naplóírásnak köszönhetően talán már pontos elképzeléseid vannak arról, hogy is csinálhatnál minél több olyan dolgot, amit tényleg szeretsz. Ha mégsem, akkor sincs semmi gond, nyugi. Bőven van még időnk.

Most viszont a legfőbb ideje, hogy felfedezzük, hogyan foglalkozzunk olyan dolgokkal, amiket szeretünk. Azaz ténylegesen azt vizsgáljuk meg, ami az egész könyv lényege. A könyv alcíme (*Azt csináld, amit szeretsz!*) ugyanis nem csupán egy jól hangzó szlogen, nem igaz?

4. Csináld azt, amit szeretsz!

„Azok, akik viszik valamire ebben a világban, mind olyan emberek, akik számon tartják a körülmények alakulását, a számukra megfelelő alkalomra várva; és ha az alkalom nem jön el, akkor megteremtik maguknak.”

George Bernard Shaw *Warrenné mestersége*

Eljött hát a pillanat, amikor megláthatjuk, hogyan foglalkozhatunk azzal, amit igazán szeretünk. Micsoda izgalmas percek!

Na igen, csak hogy az „igen, de...” típusú mondatok, azaz a kifogások megakadályozzák, hogy tényleg belefogjunk valami újba. Talán már érzed is, amint gyülekeznek az ellenérvek elméd valamely szegletében. Hiszen mostanra már sok mindent tisztán látsz, hogyan lehet több örömben részed, sőt még azt is tudod, mit kell tenned ennek eléréséhez – csak hogy még mindig itt van az „igen, de...”

Ha meg akarjuk valósítani a tervünket, hogy tényleg azt csináljuk, amit szeretünk, akkor bizony meg kell tudnunk válaszolni ezeket az „igen, de...” felvetéseket. Akármit takarjanak is: vonatkozzanak akár az idő, a pénz, a bátorság hiányára, vagy netán a kételyre, hogy megérdemeljük-e az adott dolgot, vagy esetleg az elérendő cél tűnik zavarosnak – mégis hamarosan megvalósítható, akár miről legyen is szó

A „legnagyobb változás” gyakorlata

Először is elvégezzünk egy olyan gyakorlatot, amelynek során még több „igen, de...” típusú mondat kerül felszínre. Fúsd át a naplódát és az előző fejezetben feltett kérdésekre adott válaszaidat és válaszld ki a hat legszimpatikusabbat azok közül, amikkel szívesen kezdenél valamit, de valamiért *most mégsem* foglalkozol velük. Válaszd ki azt, amelyik a legnagyobb változást hozza az életedbe.

Most én is átnéztem a jegyzeteimet, és le is írom a kiválasztott hatot. Látni fogod, hogy vannak köztük kisebb és nagyobb dolgok is – ami közös

bennük, hogy megváltoztatják az életemet.

1. Számold fel az irodádat és dolgozz Fanóban napi négy óránál kevesebbet valamelyik kávézóból.
2. Írd meg a regényt.
3. Utazd be Gaiával az Egyesült Államokat, indulj el New Yorkból, aztán fejezd be az utazást San Franciscóban, ahol az eljegyzések voltak.
4. Minden héten írd meg két blogbejegyzést, egy magánjellegűt és egy hivatalosat. Népszerűsítsd is ezeket.
5. Adasd ki a *Bob, a Buddha* című könyvedet, és hozz létre Londonban egy Bob Múzeumot.
6. Valósíts meg egy vadiúj *b...a meg* bizniszt, aminek a középpontjába az üzleti élet kerül.

Most pedig rajtad a sor, lássuk, milyen álmokat dédelgetsz. Aztán maximum három lépésben vázold fel mind a hat tervnél, hogy mi visz közelebb a megvalósításhoz.

Segítségképpen az én lépéseim:

1. Számold fel az irodádat és dolgozz Fanóban napi négy óránál kevesebbet valamelyik kávézóból.

1. lépés: Idén nyáron költözés Fanóba.
2. lépés: Megoldás keresése: kis iroda egyetlen asszisztenssel? Vagy otthon egy kis dolgozószoba?
3. lépés: Projektmenedzser keresése, akinek segítségével sok időt lehet nyerni.

2. Írd meg a regényt.

1. lépés: Mondjuk júliusban, mire túl vagyunk a költözésen.
2. lépés: Tervezd kényelmes tempóban az írást – ahogy ez a jelenlegi könyv is íródik.

3. Utazd be Gaiával az Egyesült Államokat, indulj el New Yorkból, aztán

fejezd be az utazást San Franciscóban, ahol az eljegyzésed volt.

1. lépés: Mondjuk a következő tanévben lehetne erre sort keríteni. Kezdd el szervezni – mielőtt még lefoglalnák az orrod előtt.
2. lépés: Számold ki, mennyiből jön ki, készíts egy hozzávetőleges költségvetést.
3. lépés: Foglald le a repülőjegyet és a szállodai szobákat.

4. Minden héten írd meg két blogbejegyzést, egy magánjellegűt és egy hivatalosat. Népszerűsítsd is ezeket.

1. lépés: Hozz létre két blogoldalt.
2. lépés: Készítsd el a fejlécek mintáit a szerkesztőnek.
3. lépés: Válaszd ki a hét valamelyik napját, amikor reggel ezzel foglalkozol – és aztán tartsd magad ehhez.

5. Adasd ki a Bob, a Buddha című könyvedet, és hozz létre Londonban egy Bob Múzeumot.

1. lépés: Készítsd el a könyv szinopsziséját.
2. lépés: Menj el a Hay House-ba, hogy megbeszéljétek a kiadással kapcsolatos elképzeléseidet.
3. lépés: Mihelyt megvan a kiadás dátuma, kezd el tervezni a „Múzeumot”.

6. Valósíts meg egy vadiúj b...a meg bizniszt, aminek a középpontjába az üzleti élet kerül.

1. lépés: Foglalj le egy évvel későbbre két napra egy londoni helyszínt. A rendezvény pontos tematikáját még hagyd nyitva.
2. lépés: Küldj e-mailt a levelezőlistádon szereplőknek, kérdezd meg tőlük, számukra mit jelenthet a b...a meg az üzleti élet vonatkozásában.
3. lépés: Az előző pontban feltett kérdésre érkezett válaszok alapján állítsd össze három online tanfolyam anyagát.

Ez igazán jól hangzik. Látod, mit jelent a részletek kidolgozásának elkezdése? Természetesen jobban is belemélyedhetsz, ha szeretnél. Sőt minden egyes témához pontos terveket is kidolgozhatsz, VALAMENNYI lépéshez jegyzeteket készítve. Sőt még alpontokat is hozzáadhatsz. Ha akarod, pontos adatokkal is elláthatod a terveidet, ahogy elkészültél az

elnagyolt vázlattal.

Húzd ki az „igen, de...” méregfogát!

Igen, de... Érzed, hogy máris megjelentek képzeletedben az „igen, de...” típusú mondatok? Mihelyt leírtad hat kedvenc témádat, álmodat, talán már fel is tűntek a színen az „igen, de...” kezdetű kifogások. Például: „Sajnos nincs rá időm.” Az is lehet, hogy valamennyi lépéshez van ilyen mondatod. Vess egy pillantást a listádra és a lépésekre, és ha netán nem jönnek maguktól, akkor is gyárts néhány „igen, de...” kezdetű mondatot.

Közzéteszek példákat, bár nem érintem mindegyik téma valamennyi lépését, de a hat pontot igen.

1. Számold fel az irodádat és dolgozz Fanóban napi négy óránál kevesebbet valamelyik kávézóból.

De mi van akkor, ha nagyobb gépre lesz szükségem? Vagy ha egyedül kell dolgoznom? És ha privátban kell skype-olnom? És ha netán néhány fájlal vagy könyvvel kell dolgoznom, ahogy most is teszem?

2. Írd meg a regényt.

Igen, de ennek nincs kézzelfogható haszna. Van egy csomó minden, amit szeretek csinálni, ami pénzt is hoz a konyhára – szóval miért vesztegessem az időmet olyasvalamire, amivel egy fillért sem kereshetek?

3. Utazd be Gaiával az Egyesült Államokat, indulj el New Yorkból, aztán fejezd be az utadat San Franciscóban, ott, ahol az eljegyzésetek volt.

Igen, de egy egész vagyonba kerül az út. Nem lenne jobb várni mondjuk két évet? Nem kéne kiszórni a pénzt az ablakon, hiszen más területen nagyobb szükségünk lehet rá.

4. Minden héten írd meg két blogbejegyzést, egy magánjellegűt és egy hivatalosat. Népszerűsítsd is ezeket.

Igen, de belefektetek egy csomó energiát és mi van, ha egy lélek sem fogja elolvasni?! Hogy az ördögbe vegyek rá bárkit is, hogy pont ezt a blogot olvassa, amikor több ezer közül válogathat?

5. Adasd ki a Bob, a Buddha című könyvedet, és hozz létre Londonban egy

Bob Múzeumot.

Igen, de... hát... Nincs igen, de... Csak simán vágj bele. Elég könnyű győzelemnek ígérkezik. (Végtére is már megírtam a könyvet és olyan nagyszerű lesz látni, hogy az alkotásom megjelenik a világ különböző részein.)

6. Valósíts meg egy vadiúj b...a meg bizniszt, aminek a középpontjába az üzleti élet kerül.

Igen, de talán az emberek azt gondolják, hogy a *b...a meg* csak terápiás célokat szolgál, nincs keresnivalója az üzleti életben.

Persze még hosszasan lehetne folytatni a kifogások keresését.

A válasz: senkit sem kell kényszeríteni. Egyszerűen felajánljuk a lehetőséget: akit érdekel, feliratkozhat a levelezőlistára. Valami ilyesmi lenne a kiküldött üzenetben: „Ha szeretné tudni, hogyan működik a *b...a meg* projekt az üzleti szférában, kérem, iratkozzon fel itt.” Ebben az esetben tudunk üzeneteket küldeni vagy netán blogbejegyzéseket – *csak* azoknak, akik kifejezetten igénylik. Ennyire egyszerű.

*A b...a meg hitelkártyát
megveszem
mindazoknak, akik azt
mondják: b...a meg.*

Ha meg akarjuk érteni az „igen, de...” hatásmechanizmusát, azaz a (minden területen megnyilvánuló) kifogások lényegét – például egy üzleti ajánlat esetében –, akkor nagyon jó helyen járunk.

Lássuk csak... az előző mondatokból véletlenszerűen kiválasztok néhány szót (random technikát alkalmazok, azaz teljesen új ötletekkel állok elő): iratkozz, nagyon jó, *b...a meg*. Na szóval, készítsünk egy *b...a meg* hitelkártyát, amit megveszek mindazoknak, akik azt mondják: *b...a meg*.

Nagyszerű ötlet, Parkin. Van valakinek valami kifogása ellene?

Hogyan bízhatnék benned? Végtére is nem vagy pénzintézet.

Nos, ha már itt tartunk, pénzintézet nélkül semmit sem tudnánk megvalósítani. Akit partnernek választunk, jó nevűnek kell lennie, olyannak, akit mindenhol ismernek. Ami azt illeti, a HSBC Bank például foglalkozik

partnerkártya kibocsátásával.

Természetesen óriási felelőtlenség lenne arra buzdítani bárkit is, hogy legyintsen egyet: b...a meg – és már kezd is hitelre vásárolgatni nyakra-főre. Ezáltal ugyanis adósságba keveredhetne, és egy csomó bonyodalom nehezítené az életét.

Nagyszerű. Akkor talán ez egész pontosan egy *b...a meg*, „kényeztesse magát kártya”. A konstrukció lényege, hogy havonta egy adott összeget *el kell költened*. Tetszés szerint felhasználhatod. Tulajdonképpen úgy működne, mint a hagyományos megtakarítási formák: befizetsz mondjuk havi harmincezer forintot erre a kártyára, aztán elköltöd – megleped magad valamivel. Ez már egy felelősségteljes módja annak, hogy kényeztesd magad – és ezzel máris teljesen különbözik a többi kártyától (na persze jöhet a kifogás, hogy sokkal nehezebb megvalósítani...).

Végtére is csak más módját választottuk annak, hogy a saját pénzünkkel gazdálkodjunk, nem igaz? Gondolom, te is szeretnél segíteni másoknak.

Remek. Minthogy a profit húsz százaléka megy a *b...a meg* alapítványnak, ezzel segítséget kínál azoknak, akik bennragadtak egy utált munkahelyen. Ők megvásárolhatják azt az álomtevékenységet, aminek segítségével azt csinálhatják, amit szeretnek. Hathavi támogatást kapnak, hogy felfedezhessék az új kalandokat.

Most már láthatod, hogyan működik ez az egész. A kifogások pedig tényleg érdekes ötleteket szülhetnek. Lehet, hogy te is hasonló dolgokra jössz rá, amikor áttekinted az „igen, de...” kezdetű mondataidat.

B...A MEG, AZT CSINÁLHATOM, AMIT SZERETEK.

Mantra: Ha hajlasz a büntudatra, ha önzetlenséged miatt a kimerültség határára kerülsz, ha mindig a sor végére állsz, ha mindig udvariasan azt mondod: „Nem, csak ön után” – na, akkor ez pont neked szól.

Most pedig áttekintjük az „igen, de...” típusú mondatokra adható válaszokat. Azaz hogy miképpen találhatunk pénzt és időt annak megvalósítására, hogy azt tehessük, amit szeretünk. Először viszont leülünk és átbeszéljük a „cél”. A „miértre” keresünk választ, hogy meg tudjuk, mi is

mozgatja a vágyainkat.

Fedezd fel a célt!

„Kötelezd el magad egy cél mellett, és aztán szervezz mindent e köré.”

Brian Tracy, könyvszerző és előadó

Először is tölts magadnak egy pohár whiskyt vagy bármilyen más italt tetszés szerint, aztán üljünk le kényelmesen egy fotelba, a lobogó tűz mellé. Kint vihar tombol, mi viszont itt a kellemes melegben tökéletes biztonságban vagyunk. Beszélgessünk. A célról. Mivel akármilyen önsegítő könyvet emelsz le a polcra, azt fogod látni, hogy az életcél megtalálása kritikus fontosságú. Amikor ugyanis rálelsz, minden működésbe lendül: figyelmed a célra irányul, a világegyetem pedig összefog, hogy a segítségedre siessen a megvalósítása érdekében.

Miután keresgéltem egy kicsit a neten, közzéteszek néhány népszerű életcél:

„Emeljük az emberiség tudatszintjét.”

„Hogy jobb világ maradjon utánunk, mint amit mi találtunk itt. Legyen jobb a lovaknak és az embereknek is.”

„Hogy alázattal szolgálhassuk az Urat, az abszolút öröm szeretete, játékossága, ereje és szenvedélye itassa át lényünket, ami lehetővé teszi, hogy az adott pillanatban örvendezve fogadjuk Isten ajándékait, és őszinte szeretettel forduljunk minden teremtménye felé.”

Mit gondolsz ezekről a kijelentésekről? (Ne feledd, itt ülök melletted a tűznél, egy kellemes beszélgetés során vitatjuk meg a témát.)

Szeretnéd leírni a *saját* életcélokat, mielőtt továbbmegyünk? Minthogy ez az általános cél adhatja meg a választ a miértekre, arra, hogy mi a mozgatórugója a vágyaidnak, amiket szeretsz. Na gyérünk, ne habozz, vésd fel egy boríték hátuljára, nem kell sokat töprengened: egy mondat elég. Foglald egyetlen mondatba az életcélokat. Kicsit szarkasztikusan hangzik netán? Szerintem már kezdesz érteni engem... Mindenesetre hidd el, ha

bele tudnám szuszakolni az életcélokat egy mondatba – egyetlen kézfeji tetoválásba –, akkor őszintén mondom, mindig szem előtt tartanám e célt. Ez így volt és így is lesz. Megpróbáltam e szerint élni. Nem is egyszer.

És ez jóval több annál, mint amit a döntésképtelen énem képes kipréselni magából: „Ó, vajon használhatok kreatív vagy játékos szavakat? És melyik lenne kifejezőbb? Ez nagyon fontos kérdés.” És még lehetne sorolni. Na de gyerünk tovább, folytassuk. Nézzük meg, hogyan.

Persze az igaz, hogy csak az egyik felünkbe nyerünk betekintést – rendszerint a legjobb oldalunkba. Ahogy D. C. Cordova, az Üzleti Iskola társalapítója mondta: „*Emeljük az emberiség tudatszintjét.*”

Hol is kezdjük? Először is biztos van itt valaki, aki nagyrészt örömét leli a munkájában, és nemigen gondol arra, hogy bármi tennivalója lenne az „emberiség tudatszintjével”. Épp eléggé lekötik a megbeszélések, az elvégzendő munkák sokasága, a siker mámore, a bankszámlán megjelenő összegek, a szuperjárgány, a megbecsültség s a többi, s a többi.

Ezzel szemben mit is jelent az emberi tudat szintjének emelése? Jó hír, hogy tényleg emelkedőben van az emberiség tudatszintje! De egyáltalán hogy lehet követni? És honnan tudhatod, hogy van-e bármi dolgod vele? Tízből nyolcan mondták a megkérdezettek közül, hogy ennek az elméletnek D. C. Cordova tette le az alapjait az erre irányuló kutatásaival és tevékenységével.

Én ugyan nem ismerem a hölgyet, sőt semmit sem tudok róla (szándékosan nem is kutatok információk után – az egyetlen, amit tudok, hogy nőről van szó, nem férfiről), az viszont érdekel, hogy mi motiválhatja őt ebben, ha teljesen őszintén felteszi magának ezt a kérdést. Talán valami ilyesmit mondana: „Azáltal, hogy segítek másoknak sikeressé válni, ez az én bizniszemnek is jó, hiszen teljes mértékben kiélvezhetem fáradozásaim gyümölcsét, beleértve a malibui tengerparti házamat és a Porschémat is.”

Vagy mi a helyzet a következő kijelentéssel? „*Jobb világ maradjon utánunk,*

Hidd el, ha bele tudnám szuszakolni az élet- célokat egyetlen kézfeji tetoválásba, már rég megtettem volna.

mint amit mi találtunk itt. Legyen jobb a lovaknak és az embereknek is.” Ez a mondat Monty Robertstől, *Az igazi suttogó* című kötet szerzőjétől származik.

Mit lehet kezdeni az ilyen és ehhez hasonló állításokkal? Egy pillanat erejéig hagyjuk a lovakat és az embereket is, és mélyedjünk bele alaposabban: *„Jobb világ maradjon utánunk, mint amit mi találtunk itt. Legyen jobb a lovaknak és az embereknek is.”*

Nem túl hosszú lista következik:

- Hogy értékeled az elhangzottat? Mi teszi jobbá vagy éppenséggel rosszabbá a világot, ha összehasonlítjuk az ideérkezésünkori és az innen távozásunkkori állapotokat? A szegénység foka lenne mérvadó? Vagy az egy családra jutó autók száma? A boldogság mértéke? Az előző év során háborúban megölt emberek száma? Az egy évre jutó karamellás almák száma?
- Még ha sikerülne is mértékegység szerint meghatározott módon definiálni a fogalmat, mi az, ami alapján azt mondhatjuk, hogy sikerül(t) jobbá tenni a világot? De komolyan. Végére is ki vagy te, Jézus?
- Amennyiben kudarcba fullad a kísérlet, milyen következtetéseket lehet levonni? (Bár kétségtelen, hogy csak akkor ítéltetsz meg, amikor elhagyod e földi létet.) Netán azt, hogy teljesen hiábavaló volt az életed? Hogy semmit sem ért?

Vizsgáljuk meg a lovakra és az emberekre vonatkozó részt. Szerintem valahogy meg kellene határozni, mi alapján végezzük el a mérést, bár elképzelésem sincs, hogyan lehetne megítélni, milyen világ lenne jó/jobb a lovak számára. Ha csak az USA valamelyik államát tekintjük, honnan fogjuk tudni, hogy mi jobb ott a lovaknak? Ha szabadon futkározhatnak a mezőn? Netán azt szeretik, ha felkantározzák, ápolják, simogatják és rajongásukkal veszik körül őket az emberek? Erre a kérdésre talán az a pasas tudja a választ, aki „suttog a lovaknak”.

Azt pedig egyenesen IMÁDOM, amikor emberek beleszövik a mondatba az „is” szócskát. Menten olyan lesz a szöveg, mint valami reklám: „Mihelyt kitakarítottam a konyhát, gyorsan portalanítottam az ebédlőt (is).” Lefordítva ezt a szóban forgó témára: „*Mihelyt a bolygó valamennyi lovának jólétéről gondoskodtam, az emberekre (is) irányítom a figyelmem.*” Számomra ez olyan, mint valami Isten-komplexus: „*Békét hozok a világra, véget vetek minden háborúnak és szenvedésnek, és mindezekén túl még a lovak igazáért is kiállok.*”

Lehet, hogy a cél éppen neked való

Természetesen az imént nem az volt a szándékom, hogy meggyőzzek, semmi dolgod holmi célkitűzésekkel, akár nagyszabásúakkal – ahogy az sem kizárt, hogy óriási hatással lehetsz a világra. Nézzünk néhány tényleg céltudatos embert (akiket véletlenszerűen sorolok fel, ahogy eszembe jutnak), mint például Gandhi, Alexander Fleming (a penicillin felfedezője), Winston Churchill, Henry Ford, Thomas Edison, JFK, Jeremy Clarkson... és hát istenem, a sötét oldalról se feledkezzünk el: Hitler vagy Sztálin.

B...a meg *a nagy cél*. Szóval lehet, hogy a nagy cél kitűzése PONT neked való – és most a szó pozitív értelmében mondom. Talán jó ideje magad is tisztában vagy ezzel. Lehet, hogy nap nap után ez motivál téged. Talán nincs is más választásod, mert egyszerűen ezt kell tenned és kész. Az is benne van a pakliban, hogy imádsz ezzel foglalkozni – ebben az esetben nagyon szerencsés vagy. De akkor minek olvasod egyáltalán ezt a könyvet? Hiszen ha azt csinálod, amit szeretsz, akkor lefogadom, hogy megy is minden, mint a karikacsapás, nem?

Igen, szerencsés vagy. De mi van velünk, többiekkel? Mi, a tömeg, akik...

1. Nem kaptunk ilyen ellenállhatatlan feladatot a bolygón. Vagy egyszerűen csak nem tudunk róla, (még) nem fedeztük fel.
2. Lehet, hogy van ilyen küldetésünk, netán teljesítjük is, aztán valami más felé fordulunk.
3. Ellentétes vágyak és erők hajtanak minket: szeretnénk segíteni másoknak, ugyanakkor – legalább időnként – élveznénk is a jó

dolgokat, sőt olykor egy kicsit akár még a lángok martalékává is válnánk.

Egyetlen mondatba belesűriteni az „életcélunkat” bizony elég pontatlan lenne, vagy csak átmenetileg/korlátozottan bizonyulna igaznak.

B...A MEG, ERRE NINCS SZÜKSÉGEM.

Mantra: képzeled el, hogy kimondva ezt fogod és kinyújtod a kezed, pont úgy, mint amikor egy gyerek mond nemet valamire.

Na de John, te esetleg azt mondod – ahogy mások is –, hogy világos, mi a célod, végtére is emberek százezreinek segítettél így vagy úgy, akár a józan vagy a humoros tanácsaiddal és életszemléleteddel. Ez a te ajándékod. És tulajdonképpen ez a célod is, nem?

Én nem így gondolom. Vegyük csak példaként ezt a könyvet: persze, célom hogy segítsek minél több embernek, hogy megtalálják, mit szeretnek csinálni, hogy aztán tényleg azzal foglalkozzanak. Számomra kétségtelenül CSODÁLATOS, ha e könyv lapjainak gyűjteménye önálló életre kel és boldogabbá teszi az embereket a mindennapi életük során.

Csak hogy nem ez a teljes igazság: valójában azért írok, mert *érzem*, hogy írnom kell. Nagyon jó érzés persze, amikor köszönőleveleket kapok, de nemcsak miattad (bocsánat ezért) írok, azaz nem a másoknak való segíteni akarás az egyetlen célom, hanem... és most hadd legyek őszinte, és hadd foglaljam össze, mi is motivál:

- Így emlékeztetem magamat, hogy az úton maradjak, és tényleg azt csináljam, amit szeretek.
- Ha azzal foglalkozom, amit szeretek, az küldetés számomra. Nagyszerű ötletek merülnek fel menetközben, amiket örömmel osztok meg veled. Olyan vagy számomra, mint egy jó barát.
- A határidő nyomásként nehezedik rám: addigra érdekes anyagokat kell összeállítanom a fejemből kipattant ötletekből, ami hasznos, ugyanakkor szórakoztató is. És ezt nagyon szeretem. Maga a kreatív

folyamat meglelégedéssel tölt el. Jó, olykor frusztráló is, de a hangsúly mégis a jóleső érzésen van: a korábban már említett áramlás kerít hatalmába. Olyankor az idő megszűnik, én pedig teljesen feloldódom abban, amit épp csinálok.

- Szeretek olyan valamit létrehozni, ami a nevem alatt fut. Jó érzés besétálni a könyvesboltba és látni a saját alkotásomat. Egyszerűen büszkeséggel tölt el.
- A könyv siker. Ez persze megint egoizmus, de *b...a meg*, szeretem jól csinálni, és szeretem, ha az embereknek tetszik, amit csinálok. Nyugodtan gyere ide hozzám, veregess vállon és mondd el, milyen nagyszerű vagyok. Végül is mind erre vágyunk, nem? Csak nem szívesen valljuk be.
- Egész jól lehet vele keresni, fizetni a hitelt, ruháztatni a srácokat és családi vakációkat tervezni. Megírok egy könyvet, aztán évekig pénzt hoz a konyhára – ez tényleg nagyon jó.
- A könyvírás ott van a „*csináld azt, amit szeretsz*” listámon. Mégpedig olyan valamiként, amit szerettem régen, szeretek most is és gyanítom, hogy később sem lesz másképp. Jó, persze ez sem fenékig tejfel. Olykor itt is korrekcióra van szükség: ki kell dolgozni a részleteket, rá kell találni a hangvételére, meg kell találni a megfelelő szavakat és a ritmust is. Mindennek megvan a maga feszültsége, de az igazat megvallva ezt is szeretem. Úgy érzem, szükségem van erre a feszültségre, erre a fentebb említett nyomásra.

Ha őszinte akarok lenni, akkor azért írok, mert erre nem egy, hanem egy csomó okom van.

Az egész *b...a meg* dolgot sem egyetlen ok vagy cél miatt csináljuk. Persze jó, hogy segít az embereknek, de nem ez az egyetlen motiváció. Egy (igaz, hosszú) mondatban össze tudnám foglalni az okokat, Anthony Robbins viszont már megtette

Az egész b...a meg dolgot sem egyetlen ok vagy cél miatt csináljuk.

helyettem: „Hogy alázattal szolgálhassuk ■

az urat, az abszolút öröm szeretete, játékossága, ereje és szenvedélye itassa át lényünket, ami lehetővé teszi, hogy az adott pillanatban örvendezve fogadjuk Isten ajándékait, őszinte szeretettel forduljunk minden teremtménye felé.”

Habár az enyém kicsit másképp hangzana, és inkább olyan szavakat tartalmazna, mint „tiszteletlenül/kreatívan/provokatívan”. Ezenkívül fixen, valószínűleg korlátozottan és csak időlegesen fejezne ki valamit, ami én vagyok (és talán veled is így van): mozgásban levő, változó, áramló, kevert, nem állandó, több dolog által motivált, önzetlen, ugyanakkor önző, jó és rossz, csodás és egyidejűleg... hmmm... b...nkó, szórakoztató és unalmas valaki. Ez vagyok én. Ez mind én vagyok.

Számomra ilyen egy ember – hajó, amin keresztüláramlik az élet energiája. Ha pedig én azt az üzenetet sugallom a világmindenségnek, hogy csak egyetlen fajta energiára nyitott ez a jármű, akkor ennek utat nyitok, viszont biztos, hogy az élet többi energiájától elzárom magam.

Nekem úgy tűnik, hogy a legtöbben azzal a problémával szembesülünk, hogy alaposan felcímkeztük magunkat (és mások is ezt tették velünk), a saját magunkról és a világról vallott elképzeléseink és meggyőződéseink fogva tartanak minket, a kötelezettségeink pedig elvágnak saját magunktól. Így nem vagyunk többé nyitott hajók, nem engedjük be az élet energiáját. És ugyanezt a beskatulyázást segítheti egy fix cél is („én *ilyen* egyéniség vagyok, ez a célom – semmi több”). Ehelyett azonban inkább arra buzdítalak (téged is, ahogy magamat is), hogy légy nyitott.

A kényszer útján

Sikerült beazonosítanom valamit az életemben, aminek köszönhetően azt csinálhatom, amit szeretek, követve az áramlást. Talán neked is a segítségedre lesz. Könnyen félre lehet érteni, mégis röviden és a lehető legpontosabban kifejezi ezt az érzést a KÉNYSZER.

*A kényszer valóságos b...a
meg motorként működik.*

Nem arra a kényszerre gondolok, amikor azért teszünk valamit, mert mások ezt várják tőlünk. Én arról a *belső* kényszerről beszélek, ami hajt minket, hogy megtegyünk valamit. Erősebb az áramlásnál, sőt még a vágynál is.

Ahogy a nevében is benne van, kényszerítő erejű. Ma reggel például vagy egy tucat fontos e-mailt kellett volna elolvasnom, én viszont KÉNYSZERT éreztem arra, hogy leírjam a gondolataimat a „céltudatosságról” – amit az imént fejtettem ki. Egy pillanatig sem haboztam. Végtére is a kényszer nagyon is *b...a meg* dolog. Nincs más választásom, mint igent mondani rá.

Egyértelmű, hogy a legérdekesebb dolgokat az életemben általában ez a bizonyos kényszer szülte, aminek köszönhetően egyszerűen „nem volt mit tennem, mint *engedelmeskednem*”. Ha fix célom lett volna, valószínűleg ellenálltam volna ennek a kényszerítő erőnek, hiszen nem lehetett volna összeegyeztetni a konkrét elképzelésemmel. Ami viszont igen érdekes, mondhatni lenyűgöző, hogy amennyiben követem a belső kényszer sugallatát, akkor pont az lesz a célom! A többi meg jön magától.

Ha érzed azt a bizonyos kényszert, hogy ezt és ezt szeretnéd csinálni – egyes számot használtam, de többes számban értem, hiszen miért csupán egyetlen dolog szerezne örömet, főleg hogy folyton változunk –, akkor pontosan az válik a céloddá. Ez az a bizonyos adrenalinlöket.

B...A MEG, MUSZÁJ MEGTENNEM.

Mantra: ha hallod a belső kényszer hangját, használd ezt a mantrát.

Most pedig úgy érzem, a belső hang azt súgja, beszélgessünk a bátorságról. Még egy whisky? Jót beszélgettünk eddig, nem?

Fedezd fel a bátorságot!

„Az élet örökké döntések elé állít a biztonság (a félelemnélküliség és a védettség állapota), valamint a kockázatvállalás (a fejlődés lehetősége) között. Mondj igent naponta minél többször a fejlődésre!”

Abraham Maslow, amerikai pszichológus

Abszolút egyetérték Ábrahám bácsival. Az egyetlen dolog, ami töprengésre készítet: naponta minél többször? Ez azt jelenti, hogy mondjuk ebédig négy-öt alkalommal? Tényleg ennyiszer kellene döntést hoznom a déli

étkezésემig? Bevallom, nem értem, hiszen számomra a nap ezen szakaszában a fő kérdés, hogy tojást vagy joghurtot egyek reggelire, illetve hogy rooibos vagy yogi teát igyak. De tényleg.

„Bármit, amit megtehetsz, vagy amiről álmodozol – tedd meg. A merészségben zsenialitás, erő és varázslat rejlik. Vágj bele most!”

Johann Wolfgang von Goethe

Ez például nagyon tetszett. Goethe jól megmondta. Néhány szóból álló útmutató. „Der Worte sind genug gewechselt, lasst mich auch endlich Taten sehn!” (Elég a szavakból, beszéljenek a tettek!)

(Fontosnak tartottam a híres Goethe-idézetet meghagyni az eredeti német verzióban. Elismerem, kicsit szabadosan fordítottam le a *Faust*ból vett mondatot. De hát, végtére is ő nem magyarul írt, sőt az a gyanúm, hogy az általunk ismert fordítás sem közvetlenül az eredeti németből született. Az is lehet, hogy köszönőviszonyban sincs egymással a kettő.)

Ha rájöttél, hogy mit szeretsz csinálni, de azt is felismerted, hogy nem igazán foglalkozol ezzel, még akkor sem, ha egyre inkább erre buzdít a belső hangod, nos akkor... íme néhány lehetséges ok, hogy miért állsz ellent, miért vívódsz.

Az első ok a f... f... f... félelem.

A kudarcból való félelem. Az összezavarodottságtól való félelem. A pőreségtől való félelem. A változástól való félelem. A veszteségtől való félelem. A bepisiléstől való félelem.

De tényleg. Tudod, mint a filmelőzetesben: hamarosan a mozikban...

Vess csak egy pillantást arra, hogy mit is szeretnél csinálni! Fedezd fel a mögöttük megbújó rémületet... elég csak arra gondolnod, hogy belekezdesz. Nem feltétlenül maga a cselekvés riaszt el, hanem a reakciók, amiket kapsz. Ha legszívesebben siklóernyővel ereszkednél le a Mount Everestről, nem magától a művelettől ijedsz halálra, hanem attól, hogy ez mennyire sokkolná a családtagjaidat. Magyarul azt nem tudod, hogy mit kezdj a szeretteid reakciójával. A félelem viszont az esetek zömében csak kudarcélményt ad és összezavar.



Annak idején azt mondtam: b...a meg – és azzal otthagytam az állásom, hogy szabadúszó újságíró és könyvszerző legyek. Ehhez arra volt szükség, hogy nyitott legyek az ötletre és ne hallgassak a félelmeimre – vagy mások félelmeire.

Jó döntés volt, éreztem. Ugyanakkor néha még mindig megrémít, hogy meg mertem lépni. Szerettem, amit csináltam, viszont a helyet nem. Most viszont a saját kis kuckómban írok, utazgatok a nagyvilágban, sőt jelenleg épp az a célom, hogy helytől független irodám legyen.

Anne van den Berg – Zwolle, Hollandia



*Most először szerepel
együtt a példázat és a
b...a meg kifejezés.*

Jó, jó, elmesélem neked a történetet, már csak azért is, mert tökéletesen példázza a *b...a meg* koncepciónkát. (Azt hiszem, most először használjuk a példázat szót a *b...a meg* kapcsán. Gyakrabban kéne.)

Fedezd fel a bátorságot: zenélj!

Már tudod, hogy régebben jó pár évig kulcsszerepet játszott az életemben a zenélés. Amikor rájöttem, hogy megint szívesen foglalkoznék ezzel (gyerekként, illetve kamaszként szinte lógtam a gitáron és a zongorán), megpróbálkoztam a digitális változatával.

Be kell vallanom, folyamatosan meg kellett küzdenem a félelmeimmal. Ki kellett találnom, hogyan használhatom fel a technikát (Ableton Live szoftver) a zenélésben. Végre rájöttem, akkor meg a következő dilemma az volt, hogy kitaláljam, mi van a fejemben. Összedolgoztam dallamokat, de a hangom vajon hogy illik hozzájuk?

Szóval sikerült halálra rémítenem magam, és mi tagadás, nemegyszer arra gondoltam: elég, feladom (Gaia tudna neked erről mesélni). Az első lépéseknél – amikor a szoftver a gépemre került – hónapokig kínlódtam, hogy működőképes legyen végre. Frusztrált voltam és rémült: a kudarc réme lebegett a lelki szemeim előtt. Hogy netán kiderül, nem vagyok jó. A félelem, hogy bolondot csináltam magamból: rengeteg időt áldoztam valamire, amiről a végén kiderül, hogy semmire sem volt jó.

Ám mindvégig ott volt a háttérben az a bizonyos belső késztetés, hogy

zenéljek. Hittem, hogy képes vagyok létrehozni olyan melódiákat, amilyeneket annyira szeretek hallgatni, és olyan örömmel játszok a közönségnek is: az embereknek tetszik a zeném, hiszen táncolnak az elektronikus dallamokra. Ez a gondolat tartotta bennem a lelket. A belső kényszer, hogy igenis megalkossam. Egy jövőbeli nagy koncert képe. Folytattam tehát a munkát.

B...A MEG, IGENIS MEG TUDOM CSINÁLNI.

Mantra: ha szinte megfeszülsz, és néha feladnád, vagy legalábbis kétségeid támadnak afelől, hogy valaha is sikerülni fog, akkor soha ne feledd: b...a meg, igenis meg tudod csinálni.

2013 őszén került sor a koncertemre. Kétórás *b...a meg* élmény volt háromszáz ember előtt a Bush Hallban, Londonban. Na persze ez volt csak a félelem igazi melegágya. Viszont inkább egy másik eseményről írnék, ami kiválóan alkalmas arra, hogy bemutassa a félelem hatalmát. Az ominózus eseményre több mint egy évvel a koncert előtt került sor.

2012 tavaszán jó hangzású zenét kezdtem alkotni. Épp a *Mondd, hogy b...a meg és élj szabadon* című dalon dolgoztam. A kiadóm, a Hay House felkért egy húszperces előadásra az „*Igenis meg tudom csinálni*” rendezvény jegyében Londonban. Igent mondtam. Ezerfős hallgatóság várt rám. Tudni kell, hogy korábban nem játszottam tíz főnél nagyobb hallgatóság előtt a *Mondd, hogy b...a meg és élj szabadon* című dalt.

Tulajdonképpen mind a dallal, mind az előadásommal az volt a célom, hogy szemléltessem, miképp változtathatjuk meg a *b...a meg* segítségével az életünket, hogy tényleg azt tegyük, amit szeretünk, még akkor is, ha kevésbé szokványos dologról van szó. Az a húsz perc tényleg nem mindennapi volt. A hallgatóságot sikerült magammal ragadni, megértetni velük, milyen óriási dolog volt számomra ez az egész, és hogy mekkora bátorságra volt szükségem, hogy ennyi ember előtt előadjam a dalt. Amikor elkezdtem játszani, mindenki talpra szökkent, táncolt, tapsolt és kórusban énekelt.

CSODÁLATOS volt, bombasztikus siker. Abban a pár percben ott a színpadon nyilvánvaló lett, hogy a sok kínlódás és küzdelem megérte.

Sikerült, megcsináltam, amit akartam. És fordítva is: azt csináltam, amit szerettem. Elmondhatatlan érzés, amikor learatja az ember a fáradozásai gyümölcsét, ha azt csinálja, amit szeret.

Viszont aznap senki nem is sejtette, hogy mi ment végbe bennem, mielőtt felmentem a színpadra. Elmentettem magamnak a történetet egy évvel későbbre, amikor ismét részt vettem egy húszperces „*Igenis meg tudom csinálni*” rendezvényen. Pontosan emlékszem, mit mondtam abban a pár percben, mivel felírtam a mondandómat, s betanultam szóról szóra. Hogy mindent a megfelelő időben mondjak. Minthogy azóta is megvan a gépemen a szöveg, most veled is meg tudom osztani az akkori mondandómat.

Az „*Igenis meg tudom csinálni*” előadás szövege, 2013.

Ha itt voltál egy évvel ezelőtt ilyenkor, emlékszel, felálltam a színpadra és először adtam elő valamit... A szerzeményemmel rukkoltam elő. Minthogy saját zene volt, izgultam, hogy fogadjátok.

Amit viszont nem mondtam el nektek, hogy hogy éreztem magam az előadást megelőző percekben. Na és hogy miért... Nekem zavarba ejtő, neked viszont alighanem mulatságos lesz. Talán nem is kéne megosztanom veled, de *b...a meg*, azért is megteszem.

Tíz perc volt még az előadásig, és arra gondoltam, talán még egyszer el kellene mennem pisilni. Nem akartam ugyanis, hogy az előadás kellős közepén törjön rám a szükséglet, ezért jobbnak láttam még időben elintézni a dolgot.

Szóval bent voltam a mellékhelyiségben, ürítettem a hólyagom, közben pedig nyugtatgattam magam, hogy nem lesz semmi baj. Felhúztam a sliccem, megfordultam, hogy kinyissam az ajtót, amikor véletlenül lenéztem, és azt láttam, hogy... hát... mondjuk ki nyíltan: a világos színű nadrágom bizony foltos lett...

Egy pillanatra bizony kiakadtam... bosszúságomban odacsaptam egyet a nadrágom száraára. Jó, hát ma már nem olyan érdekes, főleg hogy sok hölgy van itt köztünk, aki szintén megtapasztalta már, milyen, ha az embernek egy-két csepp mellémegy, de akkor engem ez rendkívüli módon zavart. Azt éreztem, hogy szabályosan forog velem a világ, elfordítottam a tekintetemet (hátha akkor eltűnik az a bizonyos dolog, amit nem akarok látni), aztán újra visszanéztem. Nem volt szerencsém, továbbra is ott volt a folt. Szentül hittem, hogy menten szívrohamot kapok ott a helyszínen. Az órára néztem. Nyolc perc múlva ki kell állnom ezer ember elé.

Valósággal kirobbantam a vécéből, és keresgélni kezdtem egy kézzsárítót. Naná, hogy egy sem volt. Kihúztam egy kéztörölőt és elkezdtem kétségbeesetten felszárítani a foltot. Annyit értem el csupán, hogy a papír nedves lett kissé, a folt pedig még nagyobbra nőtt...

Hét perc volt még hátra. Muszáj volt találnom egy másik budit.

Elhagytam a színpad mögötti területet, hogy nyilvános vécét találjak. Persze tele volt emberekkel,

hiszen épp szünet volt. Igyekeztem a vizes-palackommal eltakarni a foltot, miközben átverekedtem magam a tömegen. A végében szerencsére volt két szépségesen ragyogó, rozsdamentes acélból készült kézszáritó. IGEN!!!

Legszívesebben megcsókoltam volna őket, de meggyőztem magam, hogy talán mégsem a legjobb ötlet, ha másért nem, hát legalábbis higiéniai szempontból. Megkönnyebbültem. Az egyik szárítóhoz léptem, és a kezem lefelé mozgattam, aztán felemeltem a lábam. A levegő meleg áramlata a kétségbeesésemet is messze fújta. Pár másodperc múlva viszont nem jött több meleg levegő. Hiába mozgattam a kezem, semmi sem történt.

Minél inkább kalimpáltam, annál kevésbé történt bármi is. Reménykedtem (ó, de még mennyire!), hogy talán majd a másik szárító. Csakhogy az meg sem rezdült. Elkeseredésemben egy lábon állva lavíroztam, mindkét kezemmel a szárító felett hadonászva.

Ezen a ponton egy kis szünetre áhítoztam, hogy végiggondoljam a helyzetem. Hat percem volt. Hat perc múlva ki kell állnom ezer ember elé a láthatóan pisifoltos nadrágomban. A következőre jutottam:

Oké, John, gondolkozz egy kicsit. Nincs más választásod, mint annyit mondani, hogy *b...a meg*, és kiállni a színpadra, felszegett fejjel: kit érdekel ez az egész? Megalázó volt maga a gondolat is: hiszen a baj az volt, hogy *engem* érdekelt. Hogy az embereket érdekli-e? Talán igen. Ezzel viszont nem tudtam mit kezdeni.

B terv: azt mondom, *b...a meg*, és eliszkolok. A főbejáratnál kislisszolok, elhagyom az épületet, leintek egy taxit, repülőre szállok és hazamegyek. Vissza Olaszországba. Aztán kisírom magam. Elég valószínű, hogy többet nem hívnak meg. Sőt az is lehet, hogy soha többet sehova sem hívnak. De legalább az önbecsülésemet sikerül megmentenem.

Hát nem... erre meg nem vagyok képes. Szükségem volt egy B2 tervre. Sőt mi több, legfőbb ideje volt kiötlöni egy B2 tervet. Kimondom, hogy *b...a meg*, ezzel én nem tudok mit kezdeni. Képtelen vagyok megoldást találni. Az egyetlen dolog, amit tehetek, hogy bizalmat szavazok (*azért ragaszkodtam a B2 elnevezésű tervhez, mert a „B” kezdőbetű a bizalomra utal*) és lépésről lépésre továbbhaladok.

Így is tettem. Még öt percem volt. Megnyugodtam. Az egyik lábam raktam a másik után. Visszatértem a színpad mögötti területre. Ott beszélgetésbe elegyedtem Robert Holdennel. Számomra is meglepő módon olyannyira belemerültem a társalgásba, hogy amikor néhány perccel később a színpadra szólítottak, szinte el is feledkeztem a pár perccel korábbi rémálomról.

Amikor pedig elkezdtem beszélni, eszembe jutott a kellemetlenség, lefelé sandítottam, és azt láttam, hogy semmi sem látszik a nadrágomon! Tökéletesen megszáradt! Hálát rebegtem az isteneknek, sőt még Robert Holdennek is – lehet, hogy varázsereje van, aminek segítségével képes eltüntetni a pisifoltokat?!

Na és persze köszönetet mondtam ennek a gyönyörű kifejezésnek is: *b...a meg*. Hiszen ez (is) hozzásegített ahhoz, hogy elinduljak és bizalmat szavazzak a világmindenségnek a szükség pillanatában.

Az az igazság, hogy nemcsak az volt a szándékom, hogy kibeszéljem magamból ezt a történetet, hanem még további ezer emberrel is szeretném

megosztani. És pontosan ezt tettem most e könyv lapjain is, hiszen még sok-sok olvasónak elmondtam, mi történt velem, mit éltem át életem egyik fontos állomásán. Egyszerűen azt szerettem volna érzékeltetni, hogy annak megvalósítása, hogy azzal foglalkozzunk, amit szeretünk, nem mindig egyszerű menet. Nem kevés bátorságra van szükség ahhoz, hogy előbújjon az ember a csigaházából és lépjen valamit – vállalva az esetleges kudarcot, sőt a kétségbeesést is.

Sőt mást is mondok: valamit, ami remélhetőleg arra ösztönöz, hogy előbúj te is a csigaházadból, és elszánd magad a cselekvésre, szembenézve az elkerülhetetlenül feléd száguldó kihívásokkal. Talán elgondolkodsz majd: *Ó, te jó ég, John magabiztos, ő*

Egy nagy lélegzetvétel: b...a meg – te is meg tudod csinálni.

persze hogy meg tudja csinálni ezeket a dolgokat, még akkor is, ha vannak buktatók az úton. Csakhogy nincs igazad: én magam is félénk srác és kiskamasz voltam. Megrémített a gondolat, hogy kiálljak egy csomó ember elé beszédet tartani. Éveken át az volt a leghőbb vágyam, hogy elrejtőzzek és magamban lehessek.

A pusztá gondolattól, hogy felmenjek valamilyen színpadra és elénekeljek egy dalt, rosszul lettem... De felnőttem. Szembenéztem a félelmeimmel. Legyőztem az ösztönöm, ami a legszívesebben menekülőre fogta volna és elbújt volna szégyenében. Sok mondanivalóm volt és van is, sok ember számára. Felmentem tehát a színpadra. És most is itt vagyok. Azt csinálom, amit szeretek, még akkor is, ha ez nem mindig könnyű. Ez pedig azt jelenti, hogy te is képes vagy rá. Ehhez csak annyi kell, hogy kimondd egy hatalmas *b...a meg* kíséretében: meg tudom csinálni.



B...a meg – ezt mondtam az engem visszahúzó félelemnek. Most van egy kedves társam, két nagyszerű lányom és egy csodálatos túlsúlyos macskám. Ahogy mentem tovább az úton, elvettem a kezem a kormánykerékről. Megint csak azt mondtam: *b...a meg* – és felmondtam a munkahelyemen. Ma már nincs főnököm és megtaláltam a tökéletes egyensúlyt az (imádott) munkám és a magánéletem között. Boldog idők!



Fedezd fel a pillanatot!

A világegyetem minden ereje összefog, hogy megadja, ami jó neked és másoknak. A legjobbkor kapod meg azt – kivétel nélkül. Így tehát minden pillanat tökéletes arra, hogy azzal foglalkozz, amit szeretsz... Ha viszont elhiszed, hogy várnod kell a „megfelelő” pillanatra, akkor valójában a három kifogás egyikével élsz, hogy ne kelljen semmit csinálnod – *most*. A legjobb tehát nem törődni azzal, hogy mikor jön el az ideális alkalom, érdemesebb inkább a következőre koncentrálni:

A pillanat most van. Gyerünk, cselekedj! Mondd, hogy *b...a meg*, és ne tétovázz. Ne keress kibúvókat, csak vágj bele: kezdj el játszani, építkezni, tervezni, írni, árusítani, énekelni, kutatni, festeni, ígéretet tenni, főzni, pénzt keresni – a lényeg, hogy kezd el azt, amivel foglalkozni szeretnél.

B...A MEG, MOST VAGY SOHA.

Mantra: van, hogy igaz, van, hogy nem. Ez a mantra megadja a szükséges kezdeti lökést.

Szánj rá időt!

Természetesen nincs időd. Manapság senkinek sincs. Nekem sincs, neked sincs. Másoknak sincs. De ez nem volt mindig így.

Nem is olyan régen sokkal több időnk volt. Üldögtünk, beszélgettünk és malmoztunk. Kitaláltuk, mit csináljunk, aztán kártyáztunk. Három tévécsatorna közül választhattunk, aztán kikapcsoltuk a készüléket és... unatkoztunk. Igen, unatkoztunk. Mindig ez történik, amikor sok időd van, és nem tudsz mit kezdeni vele.

Ha visszamegyünk az időben, egy csomó embert találunk, akik fel-le korzóznak az utcán, sőt az országban, és megöli őket az unalom. Bandákba

verődnek, mert nem igazán van mit csinálniuk. Hiányoznak az impulzusok. Legalábbis ez volt régen. Ezzel szemben manapság az „unatkozni” olyan ritkán előforduló állapotot jelent, hogy az *értelmező kéziszótár* következő kiadásából nyugodtan ki is lehetne venni. Hiszen napjainkban annyira haszontalan szónak tűnik. A könyv szerkesztői viszont annyira el vannak foglalva az új szavakkal, hogy arra sincs idejük, hogy kivegyék a régieket.

Na igen, régen az embereknek volt ideje. Sőt túl sok is jutott nekik belőle – cserébe viszont nem tudtak mit kezdeni vele. Ostobaságokat találtak ki, hogy agyonüssék a rengeteg idejüket. Mondhatjuk, hogy egymást gyilkolták. Régen több háború volt, hiszen nem volt mit csinálnia az embereknek. Ez volt a módja annak, hogy lefoglalják magukat és nyughatatlan fiatalok millióit. Nemsokára már csak keveseknek jelentett gondot, hogy mihez is kezdjen – mert egyszerűen semmire sem maradt idejük.

Talán az Egyesült Szervezetek titkos célja volt, hogy elfoglaltságot biztosítsanak mindenkinek, így legalább az emberek nem mészárolják le egymást pusztán azért, hogy lekössék vele magukat. Tulajdonképpen lehet, hogy az ENSZ a felelős azért, hogy robbanásszerűen elterjedtek a tennivalók – amik elterelik a figyelmünket.

Az is lehet, hogy az ENSZ ötölte ki az elektronikus postaládánkat elárasztó kéretlen üzeneteket.

Nem kizárt, hogy egy titkos alapítvány ölt hatalmas összegeket a televíziós műsorokba, a bulvárlapokba, az agyatlan videojátékokba, sőt még az idétlen telefonos applikációkba is. Nem lehetetlen, hogy mindezek (pénzelése) mögött ez a titkos szervezet áll. A lényeg, hogy egyszer élünk, így aztán a lehető legtöbb nyüzsgést kell belesűriteni addig is a napjainkba, sőt millió dolog szakértőjévé kell válnunk.

Nos igen, talán az ENSZ manipulálja az ingatlanárakat is világszerte. Ennek köszönhető, hogy egyre többet kell dolgozni pusztán azért, hogy fedél legyen a fejünk felett – na és hogy visszafizethessük az arra felvett hitelt.

Egy szónak is száz a vége: régen volt időnk, ma nincs. Na de mihez

kezdjünk ezzel a megállapítással? Az áthidalhatatlannak tűnő probléma a következő: szóval már tudod (vagy legalábbis azt *gondolod*, hogy tudod), mit szeretsz csinálni, és erre szeretnél több időt áldozni – csak hogy időszükében vagy. A napjaid tele vannak olyan tevékenységekkel, amiket a legjobb indulattal is éppen csak elviselsz, legyen szó a munkádról (ahova bejársz, azt kívánva, bár csak vége lenne már a napnak) vagy a magánéletről, ahol szintén vegetálsz. És akkor a fennmaradó időt arra használod, hogy a tévé előtt ücsörögsz értelmetlen műsorokat bámulva.

B...A MEG, NINCS TÖBB KIFOGÁS.

***Mantra:** jaj, de jók vagyunk kifogások gyártásában. Külön könyvet tudnék írni azokról a mellébeszélésekről, amiket arra kreáltam, hogy ne kelljen megtennem valamit. (Vagy pont ellenkezőleg, hogy meggyőzzem magam valaminek a fontosságáról.) A legcsekélyebb erőfeszítés nélkül meg tudnám írni a könyvet. Csak hogy a kifogások olyan unalmasak. Neked sincs szükséged rájuk – hogy megszabadulj tőlük, hívd segítségül ezt a mantrát.*

A fentebbi ugyanis az egyik – tegyük hozzá zseniális – oka annak, hogy figyelmen kívül hagyjuk, amiben örömünk telik. Ha sikerül áthatolnunk ezen a páncélon, máris feltárul az ajtó, ami lehetővé teszi, hogy azzal foglalatosskadjunk, amit szeretünk. Harcra fel, gyerünk!

Rangsorold, miket szeretsz csinálni

Olyan nyilvánvalónak tűnik. Mert *az is*. A prioritások megkeresése ugyanakkor véres és könyörtelen feladat. És pontosan ezért kell karöltve járnia a *b...a meg* gyakorlatokkal.

*A valódi rangsorolásnak
karöltve kell járnia a b...a
meg gyakorlatokkal.*

Például: nincs időm megírni ezt a könyvet... de tényleg nincs, hidd már el! És pont ezért átalakítom a fontossági sorrendet az életemben: kizárom azokat a dolgokat, amik amúgy sem működnek. Mindig a családom körében fogyasztom el az

ebédemet és a vacsorámat. Minden nap sétálok egy nagyot (ez most úgy hangzott, mintha valami kutya szájából bukott volna ki a mondat: megetetnek, utána levisznek sétálni). Délután sosem mulasztom el a

szunyókálást (akárcsak a macskák). Aztán elmegyek a srácokért az iskolába, kaját készítek nekik, eszünk, alszunk, sétálunk. Mi tagadás, nem marad túl sok idő a munkára.

Csupán körülbelül öt-hat óra jut naponta munkára. És tulajdonképpen ez az időmennyiség pont ideális arra, hogy ne vigyem túlzásba a dolgokat, hogy azt érezzem: mindennek a tetejébe még...! Ha eljönne ez utóbbi, akkor leeresztek. Ha azt érzem, feszített a tempó, akkor marad bennem vágyakozás és hatékonyabban végzem a tevékenységeimet. Ja és akkor még nem említettem a szabadnapokat és hétvégéket – elég sok ilyenünk van.

Szóval tényleg nincs túl sok időm könyvet írni. Ahogy te is hasonló cipőben jársz, hiszen neked sincs időd arra, amit szeretsz. (Lehet, hogy te is írnál egy könyvet?) Akkor hogyan íródott meg ez a könyv és hogyan juthatott el hozzád?

Hidd el, nem valami finomkodó rangsorolásnak köszönhetően. Nincs rajta ugyanis a top kilences „*márpedig ezt meg kell csinálnom*” listámon. Nem arról van szó, hogy szép lassan araszolgatott, hogy megszerezze az elsőbbséget, kiütve a többi dolgot.

Bemutatom Vagány Bandit

Hát nem. Ez a könyv bizony átverekedte magát az akadályokon. A súlyával nyomult előre. Minden köntörfalazás nélkül odaállt a prioritási listám élére, az ott levő dolgoknak mélyen a szemébe nézett, majd megragadta őket a fülüknél fogva. A könyv úgy íródott, hogy azt mondtam: „Most csütörtökön írni fogok.” Igyekszem minden más tevékenységet elsöpörni az útból – próbálok a végére érni a fontos dolgoknak –, de valahogy sohasem sikerül. A többi félresöprenedő dolognak nem akaródzik elkotródni az útból. Hagyják magukat a fülüknél fogva ráncigálni – vagy egyenesen megtagadják a távozást.

Szóval cseppet sem (volt) egyszerű. A tagadás – amikor minden mást kiverünk a fejünkből és csak megyünk előre – más, mint amikor agyunk irányító multifunkcionális oldala dominál.

Most 1500 kilométerre vagyok az irodámtól és az otthonomtól. Egy hétre beállítottam a postafiókomban az automatikus válasz funkciót. Töröltem és

letiltottam dolgokat. És pontosan ezt fogom tenni egész héten. A kis bunkeremben leledzem és egyetlenegy dologgal foglalkozom: írom ezt a könyvet. Ha ügyeket kell intézni közben, valaki más birkózik majd meg velük. Ha valaki a figyelmem követeli, felőlem aztán rekedtre is ordíthatja magát.

Minthogy Vagány Bandi itt van a városban. A készítés, hogy ezt *kell* tennem. Tény, hogy a határidő szorít, de más esetekben is ilyen vagyok, amikor nincs külső kényszerítő tényező. Saját magamnak állítok fel határidőket, amiket éppolyan komolyan veszek, mint a kiadóm.

Te is megteheted. Mesélhetek neked egy csomó módszerről a prioritások megszervezése és az időbeosztás terén, hogy azt tudd tenni, amit szeretsz, de meg kell, hogy mondjam, messzemenőig Vagány Bandi a legnyerőbb. Ő ugyanis a *b...a meg* üzenetének közvetítője. Bandi (vagy Andi, ha úgy jobban tetszik) ott áll mögötted és amikor a közeledbe settenkedik egy másik prioritás vagy igény, egyszerűen annyit mond, hogy *b...a meg*, és a fülénél fogva arrébb rángatja az illetőt. Vagány (B)andinak köszönhetően több időt tudsz szentelni annak, amit szeretsz – nem számít, mennyire vagy elhanyagolt, vagy hogy mennyire gondolkodtál elhanyagottnak magad. Egész egyszerűen *meg fogod találni* rá a szükséges időt. Mert *meg kell* találnod.

*Nincs időd? B...a meg,
jőjjön egy gyors numera,
essünk túl rajta.*

Tökéletesen illik ide Anthony Robbins szép idézete: „Ha azt gondolkod, nem megy, akkor muszáj megtenned. Ha azt gondolkod, hogy meg kell tenned, akkor meg is tudod.” Márpedig ő erős, nagy ember. Tökéletesen jelképezheti Vagány Bandit, aki ott áll a sarkadban.

(Mielőtt még továbbmennénk a következő pontra, megosztok veled egy beszélgetést, amikor engem nyüstöltek. Egy halk hang ezt suttogta: „*John, éhesek vagyunk – kimehetünk ebédelni?* Vagány Bandi nyersen csak ennyit vetett oda: *Nem, b...a meg.*” Így nem maradt más hátra, itt ülök és gabonarudakat rágcsálok. Minthogy más nincs a közelemben. Hát ez van, ha Vagány Bandi akcióba lendül.)

Foglalkozz minél kevesebbet azzal, amit nem szeretsz

Köszí, John, nagy vagy. Mintha én még soha nem gondoltam volna erre. De elárulnád, mégis hogy csináljam? Pontosan tudom, hogy egy csomó olyan dolgot csinálsz, amit nem szeretsz, sőt egyenesen utálsz – de nincs más választásod, el kell végezned. Nem tudsz mit tenni, nem bújhatsz ki alóla. Ilyen a munkád. Vagy van, amit meg kell tenned a családotért. Így vagy úgy, de muszáj. Nos, a jó hír: *vannak* lehetőségek. Minden csak a találékonyságodon és a hozzáállásodon múlik. Nézzünk csak pár példát:

Válassz részmunkaidős állást vagy dolgozz kevesebbet

Amikor utoljára dolgoztam alkalmazottként (még a kilencvenes években egy tanácsadó cégnél tevékenykedve), azt kívántam, bárcsak többet foglalkozhatnék azzal, amit szeretek (forgatókönyvírás). Így utólag nem igazán értem, hogy a bánatba nem voltam időmilliomos, hiszen még nem voltak gyermekeink. Mindenesetre rákérdeztem az irodánál, hogy dolgozhatnék-e heti négy napot – igen mondtak.

Én voltam az első részmunkaidős a cégnél. Senki sem értette, hogy sikerült elérnem. Pedig valójában semmi mást nem tettem, csak rákérdeztem, lenne-e rá lehetőség. És igen, volt. És nagyon jól bejött. Nekem azért, mert lett egy teljes napom a forgatókönyvírásra. (Ahogy korábban már kifejtettem, kell egy olyan nap, amikor csak az írásnak szenteled magad; úgy nem igazán lehet alkotni, hogy részletekben haladsz: mindennap elcsenve rá egy kis időt. Talán ez a válasz arra is, amikor az ember „kifut az időből”.) Egyébként a munkaadóm is jól járt, hiszen négy nap alatt elvégeztem ugyanannyi munkát, amihez korábban öt napra volt szükségem.

Tulajdonképpen azt üzenem minden főnöknek, hogy mi, akik részmunkaidőben tevékenyked(t)ünk, korán érkez(t)ünk, későig marad(t)unk, a munkaidőnkben keményen dolgoz(t)unk, hogy a rendelkezésünkre álló húsz százalékkal rövidebb idő alatt el tudjuk látni a feladatainkat, amire korábban több óránk volt. Mindannyian, akik részmunkaidősek voltunk, legalább ötnapnyi munkát végeztünk el négy nap alatt.

Nos tehát, amikor valaki odajön hozzám és azt mondja: „*Nagyon szeretnék ezzel foglalkozni, de most nem megy. Nem adhatom fel az állásom, mert... bla-bla-bla.*” Ilyenkor az első dolog, amit megkérdezek, hogy lenne-e lehetősége

Például csökkentheted húsz százalékkal a kiadásaidat. Egyél kevesebb készételt a flancos szupermarketben, helyette fogyassz több teljes kiőrlésű gabonaszeletet, ahogy én is teszem. Nekünk például sikerült harmadával csökkentenünk a költségeinket tavaly. Szóval gabonára fel, fiúk. Nem, most nincs melanzane alla parmigiana (olasz padlizsán paradicsomszósszal, mozzarellával és parmezán sajttal).

Ha viszont nem engedheted meg magadnak eme táplálékot, akkor keresd fel az ételmisszerbankok egyikét. Ezt üzenték a népnek, miközben a szájuk értelemszerűen tele volt a melanzane alla parmigianával.

Ha viszont nem áll módodban részmunkaidőre váltani (vagy nincs kedved hozzá), akkor próbálj kevesebbet dolgozni. Ez jelenthet nagyobb hatékonyságot, gyorsaságot, amikor is ugyanannyi munkát rövidebb idő alatt végzel el (hamarosan kitérek arra is, hogyan valósíthatod meg). De az is elképzelhető, hogy másik pozícióra váltasz, vagy új területen próbálsz ki magad.

Én például azt mondtam: b...a meg a fényűző lakosztály, a több pénz, és most részmunkaidőben dolgozom. Így több időm jut olyan dolgokra, amiket szeretek, illetve úgy élhetem az életem, ahogy jó nekem.

))))))))))

Egy Edinburghban élő skót ügyvéd mesélt nekem egyszer a saját „kevesebb

munkát” célzó tapasztalatáról. Jogi képviseletet ellátó cégnél dolgozott, napi sok-sok órán keresztül. Teljesen kimerült, aztán rádöbbsent, hogy meg kell találnia a munkája és az élete többi területe közötti egyensúlyt. Ettől kezdve több időt szentelt az újonnan felfedezett hobbijainak és a családjának. Délután hat órakor elhagyta az irodáját, ahogy a más pozíciókban dolgozók is tették. Hamarosan sokkal jobban érezte magát. Nem vette már olyan halálosan komolyan a munkáját. Már nem 110%-on égette a gyertyát, csak 90%-os teljesítményt nyújtott. A munkamániás kollégái természetesen észrevették a változást és félrehívták. Elmondták neki, hogy látják, kevesebbet dolgozik és nem érzik elég elkötelezettnek a munkája iránt. Az elkötelezettség számukra a végtelen munkaórákat jelentette. Ő azt felelte, sokkal boldogabb és összehasonlíthatatlanul jobban érzi magát, mióta változtatott az életritmusán. Visszanyerte a kiegyensúlyozottságát. A többiek rosszállóan azt felelték, nem hiszik, hogy egy felelősségteljes pozícióban levő embernek így kellene hozzáállnia a dolgokhoz.

Felajánlotta, hogy benyújtja a lemondását vagy vállalja az alacsonyabb fizetést hasonló munkakörben, rövidebb munkaidőben és az általa választott munkastílusban. A munkatársai beleegyeztek. Mindenki nyert a helyzeten. Az

B... meg, *kit érdekel a pozíció, a státusz, a fizetés és a szép nagy íróasztal?*

ügyvéd boldog volt és maradt a régi munkakörében – igaz, kevesebb fizetésért dolgozott, amihez, tegyük hozzá, alacsonyabb adóteher is járt.

Ha szeretnél többet foglalkozni azzal, amit szeretsz, akkor *b...a meg*, kit érdekel a pozíció, a státusz, a szép nagy íróasztal és a vele járó tekintélyes summa? Vedd meg a szabadságodat a pénz segítségével. Ennek általában nincs akadálya. Mennyit vagy hajlandó áldozni arra, hogy olyan valamivel foglalkozhass, amit szeretsz csinálni?

Nos tehát, ha lehet, dolgozz kevesebbet. Egyszer-egyszer hagyd ki az ebédszünetet. Menj el egy galériába (ha művészetrajongó vagy). Kezdd el keresgélni, mivel szeretnél foglalkozni. Indulj el időben. Lehet, hogy olyankor többen vannak a járműveken és az utakon, viszont így lehetőséged

nyílik arra, hogy a többletidőt arra fordítsd, hogy megtervezd az álmaidat.

Sz... ügy, most néztem rá a saját márkás teljes kiőrlésű gabonából készült termékre, hát azt látom, hét szeletet magamba toltam írás közben.

Ne csinálj olyat, amit nem szeretsz

De tényleg ne. Pontosan ez a lényeg. Hiszen egy csomó lehetőség van arra, hogy ne azzal pocskold az idődet, amit nem szívesen csinálsz.

Csak ne csináld és kész! (Nike-féle b...a meg szlogen)

Néha nem azzal foglalkozunk, amivel tényleg kellene. De senki sem tudja, miért, pedig végtére is a föld forog tovább. Amikor a srácok nagyon kicsik voltak – lássuk csak, körülbelül tizenhét hónaposak lehettek –, érdekes megfigyelést végeztem a játékok elrámolása során. Akkoriban egy parányi lakásban éltünk Balhamben, London déli részén. Teljesen be voltam kattanva, folyton futkostam, és állandóan a nappali padlóján kúsztam-másztam, hogy elpakoljam a szanaszét hagyott játékokat. Elhatároztam tehát, hogy befejezem, és a továbbiakban egy szöveget sem teszek arrébb. A padló egyre rendetlenebbül nézett ki, a káosz mindinkább elhatalmasodott – szóval az egész gusztustalan lett. Ha valaki vendégségbe jött volna hozzánk, szégyenkeztünk volna, talán még a Köjált is ránk hívták volna. De végül megtaláltuk a megoldást, kipattant az isteni szikra a fejből. Örült ötlet volt, de mégiscsak elmozdulás a holtpontról. Mintegy kétszázaléknyi realitása volt, hogy megvalósítható, sokkal valószínűbb volt azonban, hogy kudarcba fullad az egész.

A lényeg, hogy x nap után (fogalmam sincs, mennyi idő telhetett el) a padló kinézete minden képzeletet felülmúlóan ramaty állapotban volt: játék autók, legó, játék mackók és egyéb plüssfigurák – Jézusom, mennyi minden volt ott, mégis alig tudok visszaemlékezni rá – teljes összevisszaságban, mint valami padlón tekergőző spagetti.

A fiúk alig tudtak megmozdulni a rendetlenségben. Menni szinte lehetetlen volt. Különböző stációk voltak: helyenként egyáltalán nem lehetett közlekedni, máshol éppen hogy, na és néhány helyen még volt némi mozgástér. Az egész izzott a nyugtalanságtól.

Talán valami tudatos kísérlet volt ez, hogy végigkövethessük, hogyan

válnak csecsemőből kisgyerekké – vagy lehet, hogy így akartak tanítani nekünk valamit. Például azt, hogyan kell kordában tartani egy lakást. Persze az is lehet, hogy számukra ez csak egy új és izgalmas játék volt. Mindenesetre egyszer csak elkezdtek összepakolni maguk után. Igen, a másfél éves fiúk összepakolták a legódarabkákat, aztán az autókat, majd egy másik sarokba a mackókat. Ennek a példának a tanulsága, hogy a „semmittevés” megteremte a maga gyümölcsét. A munka elvégeztetett, pontosabban elvégezték. És nem olyan valakik, akiket a sértettség vezetett és kibeszéltek a hátam mögött. Legalábbis nem hiszem, hogy így lett volna – a srácok soha nem említették, nem is céloztak rá. Mindenesetre nagyon tanulságos lecke volt számomra, minthogy olyan ember vagyok, aki szereti, ha a dolgok rendben mennek, a tisztaságban érzi jól magát, és (nagyreszt) uralja a helyzeteket. Mégis azt gondolom, hogy a „nem cselekvés” csodákat tehet.



Kollégiumban laktam, amihez gondozatlan kert tartozott. Egy napon azt láttam, hogy a sövényünket ellepték a zöld legyek. Valósággal felemésztették a leveleket, akkora tömegben nehezedtek rájuk, szóval az egész olyan volt, mint valami horrorfilm. Gőzerővel pörögtek a gondolataim; hogyan szabaduljak meg tőlük? Másnap viszont elfeledkeztem az egésztől. Két nap múlva pedig nagyon elfoglalt voltam, semmivel sem lehetett engem zavarni. Ezt követően hazamentem hétvégre... majd azt gondoltam, ó, *b...a meg*.

Hagytam a fenébe a sövényt, majd néhány héttel később azt mondtam magamnak, talán jó lenne ránézni. Összeszedtem minden bátorságom, miközben a legrosszabbra számítottam. És akkor a legnagyobb meglepetésemre a kerítés tele volt katicabogarakkal. Nemcsak a hagyományos fajtákkal, hanem az utóbbi időben betelepedetttekekkel is, amelyekben több a fekete, mint a piros szín, de voltak köztük fekete-sárga pöttyösek és sárgák is fekete foltokkal. A legkülönbözőbb méretűek voltak. Lenyűgöző látvány volt. Csodálatos volt, ahogy lakmározták a legyeket. A munka elvégeztetett. És a kisujjamat sem kellett hozzá mozdítanom.

Isobel Pugh – Egyesült Királyság, Chester



Nézzük, mi történhet, ha egész egyszerűen nem csinálsz semmit:

- **Majd később befejezed.** És akkor sokkal hatékonyabb leszel. Én

például sokkal szívesebben takarítok és mosogatok legalább két étkezés után. Időt nyerek vele. Adam Smith a konyhában.

- **Valaki más megcsinálja.** Remélhetőleg anélkül, hogy életed végéig ezt kéne hallgatnod. Ezt a módszert Gaia alkalmazza előszeretettel. Ő az élő példája annak, hogy nem csinál semmi olyat, amit nem szeret. A végén rendszerint mindent én fejezek be – és nem teszek neki szemrehányást érte. Egészen addig nem, amíg ő is szó nélkül megteszi, amivel én nem szeretnék foglalkozni (és ezért az elvégzésére őt kérem meg).
- **Senkinek sem tűnik fel a dolog, minden megy tovább a maga útján.** Egy csomó dolog lényegtelen valójában, és idővel egyre nyilvánvalóbbá is válik, hogy mennyire nem fontosak. Minél inkább figyelmen kívül hagyod azokat a dolgokat, amikkel nem akarsz szembenézni, annál valószínűbb, hogy ki fog derülni, valójában haszontalanságok. Sok-sok minden került már a kukába, ami az adott pillanatban halaszthatatlannak tűnt, aztán hat hónappal később mégis a szemétben landolt.

Ha nincs kedved foglalkozni vele, *b...a meg*, akkor ne tedd, és nézd meg, mi történik. Persze van néhány dolog (elenyésző hányad), amikkel nincs kedved foglalkozni, de *tényleg létfontosságúak*. Például a gyerekeidet nem hagyhatod éhen halni csupán azért, mert nincs kedved az etetésükkel kínlódní. Habár... hát...

Nincs kedved foglalkozni vele? B...a meg, akkor ne tedd, és nézd meg, mi történik.

Add át másvalakinek

- **Megkérheted a te Gaiádat:** „Megvacsoráztatnád ma a gyerekeket? Tudom, hogy ma én vagyok a soros, de kérlek szépen...” Mi a legrosszabb, ami történhet? Legfeljebb nemet mond.
- **Megbízhatasz valakit a feladattal.** Már amennyiben van rá lehetőséged. Nekem például nem az erősségem. Nincs türelmem ahhoz, hogy elmagyarázzam valakinek, mit és hogyan csináljon.

Pedig hosszabb távon időt lehet vele megtakarítani. Nem is keveset. Szóval én is próbálom erősíteni azt az oldalamat, amelyik képes másra bízni a feladat elvégzését. Csakhogy ez azzal is jár, hogy el kell fogadnom, sok mindent nem ugyanúgy fognak csinálni, mint én. De hát ez tipikus példája a „*hagyd menni, b...a meg, lesz, ahogy lesz*” esetének. Nem arról van szó, hogy *teljes mértékben* áthárítjuk valakire a feladatot, végtére is senkivel sem akarunk *kib...ni*. Csak annyi a lényeg, hogy engedjük el a dolgokat, hagyjunk mást is érvényesülni.

- **Kiszerveztetheted a feladatot** – amennyiben lehetséges. Tulajdonképpen ez a megbízás egyik formája. Megbízol valakit a feladat elvégzésével, akinek fizetsz ezért. Kisebb vállalkozásoknak (mint amilyen a mienk is) abszolút kifizetődő és bölcs dolog a feladatok kiszervezése. Hogy csak néhány dolgot említsünk:

- *Az összes adminisztratív feladat.* Számlakibocsátás, könyvelés, levelek megválaszolása stb. A s a többi még rengeteg dolgot jelent.
- *Marketingtevékenység.* PR-, illetve médiaügynökségre bíztuk, hogy szervezze meg a reklámháttérünket.
- *Tartalom létrehozása.* Ez a könyv az indiai *Virtual Assistant* segítségével íródik. A tartalomlétrehozás kifejezetten olyan dolog, amit többnyire magam végzek. Viszont együttműködöm valakivel, aki szerkeszti a hanganyagot (Hi Roi). Régebben pedig embereket vettem fel, hogy segítsenek a videó elkészítésében.
- *Könyvvitel.* Csinálják ők a könyvelést, nekünk semmi dolgunk vele.

Nemcsak a munka terén, hanem a háztartásban is kulcsfontosságú szerepet kaphat a segítségkérés. Van például kertészünk, aki hetente egyszer jön, és takarítónk, aki heti kétszer. Bármikor, ha költséget akarunk csökkenteni, először a takarítónkkal beszélem meg, hogy kevesebb órában van rá szükségünk. Még akkor is, ha a takarítás miatt keletkező kiadásunk a költségvetésünknek csupán elenyésző részét teszi ki. Aztán később – mihelyt

a fejünkre nő a háztartás – mindig rájövök, hogy miért olyan fontos nekünk ez a segítség: hiszen még mindig olcsóbb, mintha a végén külön lakást kellene fenntartanunk a mosatlan edények számára.

A takarító azonban nem olcsó, de nézzük csak meg részletesebben: a házimunka rendszerint olyan valami, amihez a legtöbb embernek nem fűlik a foga. Majdnem mindenki kötelességnek érzi inkább. A probléma viszont nagyon könnyen megoldható, nincs más teendő, mint felvenni egy takarítót – mégis kevesen élnek a lehetőséggel. Azok közül is, akiknek van mit a tejbe aprítaniuk. Vagy lehet, hogy csak heti egy alkalomra kérnek segítséget, a hét hátralevő részében pedig maguk birkóznak a házimunkával. Most két okot fogok felsorolni, hogy miért teszünk így:

- **Hozzáállás:** Először is azért, mert büntudatot érzünk. Olyan érzésünk támad, hogy nekünk kellene elvégezni a munkát, és kényeskedés takarítót hívni. De *b...a meg*, lépj túl ezen. Végére is munkát adsz valakinek. Megérdemled, hogy a kedved szerint cselekedj. Szóval vágj bele bátran, hívd most azonnal a takarító céget. A másik ok, hogy degradálónak tartod a takarítást. Rabszolgamunkának. (Hallottam már ilyen érvelést.) De nem az. Éppolyan munka, mint a többi. Vannak emberek, akik örömmel csinálják. Mások utálják. A mi takarítónk például éveken át nem talált munkát, ő például kifejezetten örül, hogy végre dolgozhat. *B...a meg*, lépj túl rajta.
- **Források:** Természetesen vannak olyan olvasók, akik tényleg nem engedhetnek meg maguknak egy takarítót (lásd a korábbi utalást a jelenlegi angliai pénzügyi környezetre). Viszont olyanok is sokan vannak, akik azt *hiszik*, nem engedhetik meg maguknak, de valójában megtehetnék. (Mi például szintén nem vagyunk különösebben eleresztve anyagilag, mégis van takarítónk.) Oké, lehet, hogy némiképpen le kell majd faragnod emiatt a kiadásaidból, például nem járhattok étterembe vagy nem rendelhetsz elvitelre vacsorát, netán nem tudod megvenni majd a legújabb iPhone-t, de (főleg, ha nem igazán szereted a házimunkát) a takarító valóságos

áldás. Általában megéri az anyagi ráfordítást. Akármilyen anyagi helyzetben vagy is, valamifajta bőséget, jólétet sugároz.

Szóval *b...a meg*, fogadj fel egy takarítót. Ez a leggyorsabb módja, hogy kevesebb időt fecsérelj olyan valamire, amihez semmi kedved – ehelyett inkább annak szentelheted magad, amiben tényleg örömöd leled.

*Jaj, b...a meg, fogadj fel
egy takarítót.*

**B...A MEG, IGENIS
MEGÉRDEMLEM.**

Mantra: Tedd meg. Ne ellenkezz. Fogadd el. Mondd újra és újra, egészen addig, amíg el nem hiszed.

Szánj kevesebb időt arra, amit nem igazán szeretsz

Ha van valami, amit *meg kell* tenned magadért – és nem a fentebb ecseteltek közé tartozik, hanem tényleg olyan valami, amihez nagy kedved van –, akkor tedd meg, amilyen gyorsan csak tudod.

Vicces – valójában cseppet sem az –, hogy mennyi mindent elkövetünk azért, hogy kitartsunk a végsőkéig olyan dolgok mellett, amikben nem leljük örömünket, csak hezitálunk, de nem cselekszünk. Ez a fajta habozás csupán rossz beidegződés. Van viszont „jófajta” tétovázás is: amikor azért késlekedünk, mert felismertük, hogy az adott dolgot nem kell most azonnal megtennünk (ha egyáltalán valaha is meg kell). Ilyenkor a listánk végére soroljuk, és nem okoz nekünk fejtörést egészen odáig, amíg nincs vele valóban dolgunk.

Ezzel szemben a „rossz” tétovázás azt jelenti, hogy próbálunk meglépni valamit, de nem tudunk. Eközben csak agyalunk, hergeljük magunkat, és végső soron rengeteg energiát pazarolunk rá. Nagyon-nagyon rossz az ilyen időhúzás.

(Az utolsó idevágó zárójeles megjegyzés a 19. századi mondás, miszerint a tétovázás időrablás – én pedig hozzátenném, bár már a viktoriánusok is megtehették volna –, erre utalt Oscar Wilde a velős aforizmájában: a pontosság időpocsékolás – csodálatos.)

Mindig csigalassúak vagyunk, mielőtt elkezdünk, folytatunk vagy netán

befejezünk valamit. Feltápászkodunk, bekapunk pár falatot, vagy leragadunk néhány *kulcsfontosságú* levél vagy újdonság elolvasásánál. Rossz lányok és fiúk, elég ebből! Cselekedjünk másképp: amilyen gyorsan csak lehet, essünk túl rajta – hiszen ennek így legalább van értelme, nem? Nézz szembe a nemszeretem feladattal – gyorsan és hatékonyan lépj fel vele szemben. (Tudod, tedd omlósabbá azt a bizonyos száraz süteményt egy adag tejszínhabbal.)

*Ha örömmel és villámgyorsan
elvégzel nemkívánatos feladatokat,
az olyan, mint amikor a száraz
süteményt omlósabbá teszed némi
tejszínhabbal.*

Na de hogyan? Az alábbi technikák a segítségedre lesznek, hogy egyre hatékonyabban foglalkozz azzal, amivel szeretnél, és egyre gyorsabban szabadulj meg attól, ami csak nyűg a nyakadon.

Tűzz ki irreális határidőt

Én naponta alkalmazom ezt a módszert, főleg az e-mailekkel kapcsolatban. Rengeteg elektronikus levelet kapok, és hát ugye ezek megválaszolását nem is olyan könnyű rábízni másvalakire. Nem beszélve arról, hogy sok e-mail van, amit jobban szeretek magam megválaszolni. És örömmel is teszem. Ha viszont belevesznék minden egyes nap a levelek kavalkádjába, akkor semmi másra nem lenne időm.

Így tehát feljegyzem, hány darab levél érkezett az egyes fiókokba (például 45 az egyikbe, 37 a másikba), és szabok egy végső határidőt, amikorra végeznem kell a megválaszolással. A fentebbi példánál maradva 82 levélre mondjuk két órát szánok. Vagy 45 levélre jut egy óra. Aztán vége, felállok a géptől.

A gyorsasági rekordom egy perc/levél. Aztán a végére több időm jut. Na persze van vagy tucatnyi időtlen időnk óta piszkozatként vesztegelő e-mail is... egészen odáig odázom a megírásukat, mígnem aktualitásukat veszítik, és vagy kitörölhetem őket, vagy végre elküldöm a következő szöveggel: „Csak most vettem észre, és látom, hogy már nem aktuális. Elnézését kérem.”

Azért a legtöbbször nem sumákolom el a teendőimet, de a módszer

lényege pont a gyorsaságában és az eredményességében rejlik. Ez azt jelenti, ha például te küldesz nekem egy levelet, rövid választ fogsz kapni tőlem – de a legtöbb ember már megszokta ezt.

Ezt a taktikát Martin Sorrelltől, a WPP (a világ legnagyobb kommunikációs szolgáltató csoportja) vezetőjétől tanultam. Emlékszem, régen, még a kilencvenes években írtam neki egy levelet (na nem azt akarom mondani, hogy azóta sem válaszolt rá), amiben feltettem neki egy kérdést. A válasza mindössze ennyi volt: „I, M.” Azaz: „Igen, Martin.”

Nekem nagyon bejött. Ez még az elektronikus levelezés hajnalán történt, amikor sokan úgy használták az e-maileket, mintha postai levelet küldenének. Ez még az SMS (rövidítésekkel teletűzdelt) megjelenése előtt volt. Engem nagyon megfogott, hogy ennyire velős és tömör volt a válasz, nem olyan terjengős, mint a papíralapú levelek. Egyébként soha nem olvastam vissza az irományokat. Hónapokat nyertem az életemből azáltal, hogy sallangmentes leveleket írok.

S ha már itt tartunk, nemcsak hónapokat, hanem éveket nyertem a gépírásnak köszönhetően. Az egyetem elvégzése után (akkoriban szinte mindent kézzel írtam, hiszen ez még a nyolcvanas években volt) volt egy Amstrad 95812-es Word processzorom az autó csomagtartójában. Hazamentem és megkértem anyámat (titkárnőként dolgozott korábban), hogy mutassa meg, hogyan kell gépelni. Két nap alatt sajátítottam el a módszert, aminek köszönhetően rengeteg időt és energiát tudtam megspórolni. Most ezt a könyvet írva olyan gyorsan pötyögök, amilyen sebesen a gondolataim peregnek.

Az irreális határidők alkalmazásának technikáját hét-nyolc évvel ezelőtt kezdtem használni, amikor rádöbbsentem, hogy a szükségesnél több időt töltök egy-egy feladattal. Épp át akartam alakítani a (Lélegző Domb) honlapunkat, és valahányszor rászántam volna magam, mindig azt gondoltam, hogy hónapokat fog felemészteni a megtervezése, a szöveg szerkesztése, a fényképek kiválasztása és az információs anyag közzététele.

Valójában sokkal több időm ment el rá. Mégpedig azért, mert eleve hosszúnak gondoltam a folyamatot, így szétfolytam benne. (Olyan mintha az alaptáborból kémlelnénk a Mount Everest csúcsát. És aztán ahelyett,

hogy egy sherpa vezetésére bízánk magunkat, inkább felkerekedünk, befészkeljük magunkat egy kényelmes szállodába és hátradőlünk.) Egy nap aztán elegendő lett ebből a tusakodásból és tétovázásból, és azt mondtam magamnak: „Oké, haver (gondolatban mindig így nevezem magam), *mi a bánat tart vissza, hogy leülj és ezt a nyomorult ügyet elintézd két nap alatt?*

*Az irreális határidők kitűzése
igazi b...a meg technika az
eredményesség garantálásában.*

Micsoda? – kérdezett vissza döbbenet a haver. – *De hát... ööö... csak a honlap kezdőoldalának megtervezése legalább két nap.*” Ez azt jelentette a valóságban, hogy órák végtelen sorozatán át készítettem terveket a weboldalhoz – hogy olyan

legyen, ami minél inkább megragadja a honlapot felkeresők figyelmét...

Na nem, haver, fél órád van erre. Ezek után haver felkötötte a gatyáját és összeszedte magát. És biztos lehetsz benne, hogy ennek a képtelen határidőnek köszönhetően pikkpakk készen volt az egész munka. Na jó, nem két nap alatt, hanem három vagy négy nap kellett hozzá. De semmiképpen sem hosszú hónapokra volt szükség.

Anélkül, hogy pánikolnál és agyonidegesítenéd magad – értsd meg, játszol csupán, és te irányítod a játékot –, tűzz ki irreális határidőket. Minthogy ez egy remek *b...a meg* módszer az eredményesség fokozása érdekében. Nekem például meg többszörözi az elvégzett tevékenységeim mennyiségét a szokványoshoz képest: kétszer, háromszor, de olykor tízszer gyorsabban végzek így feladatokkal.

Ráadásul, ahogy növeled a sebességet, rendszerint a minőség is egyre jobb lesz. Tervek, döntések esetében a legritkább esetben profitálunk abból, hogy csak ülünk felettük és túlgondoljuk őket. Sokkal inkább a kétségbeesésbe sodornak minket, amikor a túlzott önkritika arcul üt minket, ahelyett, hogy előbbre vinné a dolgokat. Egyszerűen nem lehet az idők végezetéig kételkedni és morfondírozni. Gyerünk, csapj a lovak közé, és érj a végére, haver.

Jutalmazd magad (sárgarépa)

Ricardo Semler, az inspiráló brazil üzlettulajdonos arra buzdítja

munkavállalóit, hogy döntsenek maguk a munkaidőről és a fizetésről: egyenesen azt javasolja, hogy ha már elég kütyüt gyártottál az adott héten szerdáig, akkor állítsd le magad, menj inkább a strandra.

Én is így vagyok ezzel: a héten öt napot szentelek az írásnak, mától (hétfő) péntekig. Aztán szombaton workshop. Van pár feljegyzett kulcsszó, ami viszi előre a könyvet, mivel nem sorban írok. Beosztottam ezeket a szavakat öt napra. A negyedik napon megengedek magamnak egy kis lazálást, de alapjában véve szilárd a beosztás.

*A b...a meg technika
segítségével a barátunkká
tehetjük az időt.*

Na mármost, ha követem a saját tanácsomat, akkor nem öt, hanem négy napra osztom be a szavakat, gyorsabban írok, és akkor pénteken szabad vagyok – már amennyiben elvégeztem a feladatot addigra. És

akkor pénteken azt csinálhatok, amit akarok. Mehetek kiállításra, moziba, burgert és chipset enni vagy matiné-előadásra. Máris gyorsabban jár a kezem. Gyakran megjutalmazom magam valamilyen aprósággal. Viszont nem megyek strandra, ha ugyan végeztem az előírt mennyiséggel, de valójában többet kéne dolgoznom. És ez így remekül működik.

Büntesd magad – ha leragadsz

Bevallom, számomra a sárgarépa inkább büntetés, de lehet, hogy számodra jutalom, az elvégzett munka jutalma. A lényeg, hogy vonj meg magadtól valamit, ha nem teljesítéd határidőre a feladatot. Például: nem veszem meg azt a kinézett ruhát, ha nem fejezem be időben ezt és ezt.

A fentieket szem előtt tartva az idő nem lesz többé az ellenséged. Sőt, a b...a meg technika segítségével még a barátoddá is teheted.

Keresd meg rá a pénzt!

A pénz hiánya az egyik legalapvetőbb oka annak, hogy sokan miért nem azt csináljuk, amit szeretünk.

Ha szeretsz jógázni, és jógaoktató szeretnél lenni, bizonyára tudod, hogy a

tanfolyam bizony nem két fillér. És lehet, hogy nincs rá kereted. Ugyanígy, ha szanszkrit nyelven tanulnál, és doktorálnál is belőle, lehet, hogy hiányzik a tanulmányaid finanszírozásához szükséges összeg. Ha szereted az indiai bútorokat, és üzletet rendeznél be velük, szintén nem biztos, hogy a rendelkezésedre áll a tőke.

Egyetemista koromban a szörfözés volt a hobbim. Csakhogy ez egy diáknak meglehetősen drága hobbi. Ezért elhatároztam, hogy visszafogottan élek és dolgozom a nyári szünetben, hogy a megkeresett pénzt a szörffelszerelésre költhessem.

Valamelyik nyáron sikerült annyit összespórolnom, hogy elrepülhettem egy szörfparadicsomba, a spanyol Kanári-szigeteken levőn Lanzarote településre. Kibéreltem egy aprócska apartmant. Nem volt sok pénzem, ezért nem dőzsölhettem, sőt egy teljes hónapig vajas kenyéren éltem. Annyira imádtam a szörfözést, hogy megtaláltam a módját, hogyan hódolhatok a szenvedélyemnek.

Sok embernek nem áll rendelkezésére egy új vállalkozás beindításához a szükséges tőke. Olyankor fogja magát és hitelért folyamodik valamelyik bankhoz. Végül is ez az egyik oka, hogy léteznek bankok. Jó, jó, tudom, manapság az a nézet dívik, hogy a pénzintézetek azért vannak, hogy a felsővezetőiket pénzeljék horribilis összegekkel, miközben a szegény ügyfeleknek kockázatos konstrukciókat kínálnak vagy túlzott költségekkel sújtják őket, ha túl merészelik lépni a hitelkeretüket. Alapvetően azonban a bankok funkciója mégiscsak az, hogy segítséget nyújtsanak a kisvállalkozásoknak.

Ha kipattan a fejünkből egy nagyszerű ötlet, és szükségünk van a megvalósításához némi anyagi támogatásra, akkor rá is fogunk találni a finanszírozás módjára. A kilencvenes években láttam egy befektetési lehetőséget, csakhogy nem volt pénzem, amivel belevághattam volna. És egyetlen bankot sem ismertem, amelyik kölcsönözne volna nekem a kívánt összeget. Nyitottam néhány (na jó, szám szerint egészen pontosan tíz darab) bankszámlát és alacsony összegű hiteletet vettem fel. Gyorsan visszafizettem a kölcsönöket (tudod, ezt pozitívan bírálják el és növeli a hitelképességed, ha legközelebb megint pénzre lenne szükséged), aztán

nagyobb összeget kölcsönöztem, amit szintén gyorsan visszafizettem. Mindaddig így tettem a tíz számlámon, amíg a befektetéshez szükséges pénz rendelkezésemre nem állt.

Aztán amikor megtérült ez a befektetés, akkor visszafizettem az eredeti hitelösszeget. Ez volt az én *b...a meg* pénzügyi stratégiám. Nem azt mondom, hogy kövesd a példámat, hiszen nem vagyok pénzügyi szakértő, ahogy abban sem vagyok biztos, hogy napjainkban is működne a módszer. A történetet csak azért osztottam meg veled, hogy amennyiben szükségünk van pénzre, akkor általában valami módon meg is kapjuk azt.

Ráleltem a saját b...a meg pénzügyi stratégiámra.

Noha a banki kölcsön vagy a jelzáloghitel felvétele teljesen szokványos módja álmaink megvalósításának, sokan mégsem vállalkoznak rá. Hiszen jó néhányan stabil és akár jól fizető állással rendelkezünk, ez pedig még inkább megnehezíti a döntést, hogy 180 fokos fordulattal azzal foglalkozzunk, amivel szeretnénk. Abban a helyzetben találhatjuk magunkat, hogy az életmódunk megkívánja a munka kínálta pénzmennyiséget – ingatlannal, számlákkal, családdal, vakációkkal, tandíjakkal s a többi.

Ha történetesen általános iskolai tanítóként keresed a kenyered, és egyszemélyes háztartásban élsz, talán nehezen tudod elképzelni, hogy elég pénzt kuporgass össze a jogaoktatói tanfolyamra, hogy aztán egy éles váltással pályát válts. Pedig alighanem jobb kilátásaid lennének, mint vidéki alapkezelőként, aki gyűlöli a munkáját – és arról álmodozik, mennyivel jobb lenne jogaoktatóként tevékenykednie –, ám mégiscsak ő a fő kenyérkereső a családban, ami nem egy utolsó szempont, figyelembe véve a kiadásokat: a több tízmilliós otthont a jelzáloghiteleivel, a csillagászati összegű tandíjakkal és még hosszasan lehetne sorolni.

Amikor tehát azt mondjuk, hogy „keressük meg a pénzt” arra, amivel foglalkozni szeretnénk, sokkal gyakrabban jelenti azt, hogy pénz nélkül vágunk bele – ezzel szemben most arra megy el a pénzünk, hogy fenntartsuk a jelenlegi életstílusunkat. Ezzel csapdába is kerültünk – akár jobban, akár kevésbé érezzük, de mégiscsak kelepce. Ezerféle helyzet

létezhet, értelemszerűen csak néhányat sorolok most fel azok közül, amelyek segíthetnek, hogy kiválaszthasd a számodra leginkább megfelelőt.

Tekintsük át az árnyoldalakat

Ide bármi tartozhat, amit kellemetlennek érzel. Például munkakereséskor vagy ha rászánod magad, hogy alacsonyabb óraszámban dolgozz, vagy kevesebb teher és felelősség háruljon rád – nos, ebben az esetben ugye a jövedelmed is csökkenni fog, így a kiadásaidat is hozzá kell igazítanod: például kevesebbet fordíthatsz öltözködésre. Ne adj isten, fel kell adnod a házadat, hogy egy olcsóbb környékre költözz – így pénzt nyerhetsz az álmaid megvalósítására. Végére is mi a mennydörgős mennykőért ragaszkodsz valami olyanhoz (életstílus) jobban, mint ahhoz, ami boldoggá tesz? Mire vagy hajlandó azt mondani, hogy *b...a meg*?

Az árnyoldalak keresgélése a terv része. Az is lehet, hogy látni fogod, csupán egy bizonyos összegre van szükséged a változásokhoz. Talán csak az alaptőkére, aminek segítségével fedezheted a jógaoktatói tanfolyam költségeit – na és némi pluszmegtakarításra, ami segít átvészelni a körülbelül hat hónapig tartó, állandó munka nélküli időszakot. Számold ki, mennyi pénzre van szükséged, és helyezd el ezt az összeget a *b...a meg* mentőalapba. Amikor összejön a pénz, máris belevetheted magad a változásba.



2013-ban azt mondtam, *b...a meg*, azzal otthagytam a munkámat, és részt vettem egy három hónapos írótanfolyamon. Most pedig újabb *b...a meg* felkiáltással eladom a házamat, hogy a tengerpartra költözzek: eladásra kínáltam az ingatlant, és vevőre is találtam. 2014-ben *b...a meg* rádöbbsentem, hogy talán mégsem akarok írni, és nem akarom eladni a házat, és szükségem volt némi pénzre is – levettem a hirdetést és részmunkaidős állásra váltottam, így lehetővé vált, hogy otthonról dolgozhassak.

Másnap kaptam egy e-mailt, amiben felajánlottak nekem egy ilyen munkát. Végiggondoltam, hetente hány napot szeretnék dolgozni és mennyi pénzért. A következő napon várt az újabb levél a

postafiókomban... pontosan ezekkel a kérdésekkel. Azóta pedig... nos, most már egy éve végzem ezt a munkát.

Sandra Regan – Egyesült Királyság, Oxfordshire



Vagy-vagy helyett gondolkodj inkább is-isben

Talán mostanra tisztán körvonalazódik számodra, hogy a jelenlegi munkádat egyenesen utálod, és azt is pontosan tudod, hogy mit csinálnál örömmel. A dilemmád pedig az, hogy vagy leragadsz ennél az állásnál és boldogtalan leszel, vagy kockáztatsz és belevágsz álmaid megvalósításába – aminek köszönhetően remélhetőleg boldog leszel.

Választhatod viszont az „is-is” modellt is, amiből sok változat létezik. Esetleg foglalkozhatnál többet azzal, amiben kedved telik amellet, hogy a jelenlegi munkádról sem mondasz le? Magával a céggel van bajod vagy inkább a munkával? Ha az előbbi, akkor végezhetesz hasonló munkát egy másik vállalatnál. Magam is kipróbáltam minden lehetséges variációt, amikor alkalmazottként dolgoztam.

B...A MEG, MEGESZEM A SAJÁT FŐZTÖMET.

***Mantra:** mit ér a sütemény, ha nincs, aki megegye? Vonatkoztassuk el ezt az abszurd gondolatot, és alakítsuk át kissé: mi MEG FOGJUK enni azt a tortát – na nem azt, amit Marie Antoinette ajánlott népének („Ha nincs kenyérük, akkor egyenek süteményt!” – Marie Antoinette-nek tulajdonítják ezt a hírhedt mondatot. A francia királynőt gyakran vádolják az alattvalók iránti érzéketlenséggel – a ford.) –, na szóval, nem ezt, hanem egy finom, omlós, krémes édességet.*

Első álommunkahelyem az akkoriban a legutóbbi tíz év legkreatívabb vállalkozásának minősített BBH tanácsadó cég volt. Mégsem éreztem ott jól magam. Az motoszkált bennem, hogy hibát követnék el, ha kitartanék ennél az iránynál. Ehelyett átnyargaltam egy másik céghez, a HHCL-hez (később ez nyerte el az elmúlt tíz év legkreatívabb munkahelye titulust). Teljesen más volt ott a légkör, én pedig örültem, mint Rozi a moziban, hogy ott dolgozhatok.

Amikor aztán már kevésbé éreztem ott jól magam (Rozi megunta a filmeket), egyre inkább a terápiás munka vonzott – a cég elég nyitott volt, így megtarthattam a munkaköröm, csak a kreativitás helyett inkább a

relaxáció és a transztechnikák felé orientálódtam, hogy ily módon legyek mások segítségére.

Ha esetleg neked nincs lehetőséged arra, hogy a munkakörödön *belül* valósítsd meg, hogy azzal foglalkozz, amivel szeretnél, esetleg próbáld meg *mellette*. Ha több időt tudsz felszabadítani, akkor több dolgot is csinálhatsz a munkád mellett.

Tudnád csinálni a munkád mellett azt, amiben kedved telik?

Képzeld el, hogy az időd tekintélyes részében azzal foglalkozol, amit szeretsz (pont fordítva, mint most, amikor az idő nagy része a túlélésre megy el), boldogabb leszel, és az életed kiegyensúlyozottabbá válik. Talán hálás

leszel mindazért, amit a munkád ad neked: elégedettség érzése, státusz, pénz s a többi. Ez pedig jótékony hatást gyakorol a szabadidőd eltöltésére is.

Ha pedig esetleg a kedvtelésedből szeretnél megélni, akkor kezdheted fokozatosan. Ne érezd úgy, hogy nyomás alatt vagy! Például végezd el a jógaoktató tanfolyamot a nyári szünetben, aztán hetente egy este vállalj tanítást valamelyik helyi iskolában. Utána szép lassan átválthatsz részmunkaidőre, miközben a szabadnapjaidon jógaoktatóként tevékenykedsz. Fokozatosan, kapkodás nélkül építsd fel álmaid karrierjét. Próbáld megtalálni a módját, hogyan tudod működtetni.

Játszva csináld, amit szeretsz

John Williams barátunkról, a *Screw Work, Let's Play* szerzőjéről sejtheted, hogy nagy játékos. Ő egyenesen azt javasolja, hogy a világért se dolgozz ki precízen minden részletet, helyette inkább próbálgasd a szárnyaidat. Próbáld ki magad minél több dologban, kezd el játszani a játékot, aminek a neve: csináld, amit szeretsz. Ily módon meg tudod őrizni a nyitottságodat és a rugalmasságodat. Megnézed, mennyire működik, aztán ha azt látod, nem klappolnak a dolgok, keresel valami mást. A lényeg, hogy az egészet ne vedd véresen komolyan – tekintsd játéknak.

Ez pedig tökéletes *b...a meg* stratégia. Ne feledd: légy vevő a játékra. Válg újra gyerekké, *b...a meg* – nyugodt alfaállapotban. (Csak a teljes körű tájékoztatás kedvéért: a másik lehetőség a tudatos relaxáció.) Én szeretek játszani. Szeretem a kísérletezés derűjét és szabadságát. Másfelől viszont komoly, maximalista és tervezős fajta vagyok.

Szóval nálam keveredik a kétfajta megközelítési mód: a játékoság és a tervezés, a könnyedség és a komolyság. Vagy másképp: mivel nem vagyok állandó, folyton mozgásban vagyok a két állapot között, olykor villámgyorsan váltva. Számomra ez kulcsfontosságú az alkotómunka szempontjából.

Ha bármit alkotunk, létrehozunk, a legjobb, ha rugalmasan áramlunk. Olykor lassabban, máskor egész gyorsan. Például úgy szoktam írni, hogy tíz percen át megszakítás nélkül írok, aztán visszaolvasom, amit bepötyögtem. Olyankor a logikus és kritikus énemet hívom elő. A kétféle állapot nem létezhet egyidejűleg: nem tudok spontán, szürrealisztikusan írni úgy, hogy közben kritikusan és racionálisan fókuszálok a szövegre. Viszont minden további nélkül könnyedén váltogatom a kétféle megközelítési módot.

A brit komikus, színész és író, John Cleese – akinek van némi fogalma a kreativitásról (és ugyanakkor az abszurditásról is) – mondta egy alkalommal (fogalmam sincs, hol, nem is sikerült kiderítenem), hogy írás közben gyorsan kell váltani a bohóc és az ügyvéd között.

Szóval Johnnak (Williamsre gondolok, nem Cleese-re) igaza van: játékosan valóítsd meg, amit szeretnél: a természetednél fogva előhívva a „komoly jogi szakembert” és a „bohócot” is.

Ugyanakkor sohasem engedem át teljes mértékben az irányítást a bohócnak. Ennek ugyanis sírás lenne a vége (akár képletesen, akár ténylegesen).

Visszakanyarodva a „vagy-vagy” elmélethez: az a probléma vele, hogy bennragadsz meddő helyzetekben, ráadásul még felesleges aggodalmakat is okoz. Vagy azért nyugtalankodsz, mert semmi olyat nem csinálsz, amit szeretnél, vagy azért, mert fejest ugrasz a változásba és kételkedsz, hogy minden klappol-e majd, és hogy lesz-e miből fizetned a számlákat.

Azonban, ha úgy döntesz, hogy végül mégiscsak abból szeretnél megélni, amit örömmel csinálsz, akkor ne abból indulj ki – ahogy oly sokan teszik –, hogy mennyivel nehezebb lesz, mint helytállni a jelenlegi állásodban (mert gondolom, dolgozol valahol). Sokan félnek a vállalkozói létől. Kétségtelen, hogy nem lesz könnyű menet. Nem járnak majd azok a juttatások, amik alkalmazottként igen. Viszont egyéb pluszok igen: szabadság és választási lehetőség, hogy milyen életet élj. Anyagi szempontból is nyersz (oké, igaz, hogy ez nyilván attól is függ, mivel is szeretnél foglalkozni, és hogy mennyire van rá piaci igény). Ezt majd a hatodik fejezetben (*Hogyan élj úgy, hogy azt csináld, amit szeretsz?*) részletesen átbeszéljük.

*Egy kisebb
vagyont
költöttem a b...a
meg zenére.*

Az a lényeg, hogy ne zárd ki a lehetőséget, hogy akár még jól is járhatsz anyagilag, ha amellet döntesz, amiben örömed leled. Amikor Gaia és én tanácsadó cégnél dolgoztunk, több pénzt kerestünk a „hobbijainkból”, mint hagyományos forrásból. (Jézusom, John, úgy beszélsz, mint anyád: baromi jó

Az is benne van a pakliban, hogy a hobbid egyáltalán nem hoz pénzt a konyhára, legalábbis rövid távon nem, sőt még az sem kizárt, hogy esetleg egy fillért sem tudsz keresni vele. Én például egy kisebb vagyont költöttem a *b...a meg* zene megálmodására – oké, volt némi bevétel a koncertekből, de alapvetően azt mondhatom, hogy a mérleg mínuszt mutatott. Csakhogy nem is az anyagi haszon miatt csináltam, hanem pusztán kedvtelésből, mert azt éreztem, hogy ezt „kell” csinálnom. És *majd a jövőben* igenis szeretnék pénzt keresni vele. Most, hogy már két éve megszületett a zenemű, összeállítom a *b...a meg* élmény javát, és az online produkció egész jó (passzív) bevételt biztosíthat.

))))))))))

Maya Twardzicki – Egyesült Királyság, London

))))))))))))))))))

Ha a jelenlegi üzemmódod küzdelemről, stresszről és aggodalomról szól, azt ne vidd magaddal a spirituális utadra, amikor épp a „*csináld azt, amit szeretsz*” birodalmát készülsz felfedezni. Nagyon fontos ugyanis, hogy

megtaláld a megfelelő működési módot ahhoz, hogy tényleg részesülhess a pozitív változásokból, a jóleső örömből, egészségből, és a kapcsolataidra gyakorolt áldásos hatásból és a sikerből.

Szóval ne stresszeld magad! Ne hagyd ott gondolkodás nélkül az állásod, hogy holnaptól abból élj meg, amivel szívesen foglalkozol. Jobb, ha nem munkában gondolkodsz, hanem játékban. Ha sikerül átkapcsolnod nyugisabb üzemmódra, akkor sokkal inkább profitálhatsz mindabból a jóból, ami akkor vár rád, ha felfedezed, miben is telik örömed.

Semmi sem jelzi pontosabban, hogy jó úton jársz-e vagy sem, mint a saját közérzeted, hogyléted. Áramlásban érzed magad, amikor azzal foglalkozol, amihez nagy kedvet érzel? Vagy csak a küzdelmet érzed, a megfeszített munkát? Várod ezeket a pillanatokat, vagy inkább csak kötelességből foglalkozol a dologgal? (Ez utóbbi esetben aligha arról van szó, hogy tényleg azt csinálod, amit szeretsz – ugye te is így gondolod?) A saját belsők csodálatos eszköz: megmutatja, hogy amit tényleg szívből csinálunk, az szinte magába olvaszt minket.

B...A MEG, EGYSZERŰEN OLYAN JÓ ÉRZÉS!

***Mantra:** ha az érzések és a gondolatok tusakodnak egymással, az érzéseknek szavazz bizalmat.*

Ezért nagyon fontos, hogy erősítsük a belső iránytűnket – ezáltal ugyanis az egész életünk megváltozhat, csupán attól, hogy megengedjük magunknak, hogy azt csináljuk, amit szeretünk, és figyelünk a belső jelzésekre, amelyek megmutatják, ha olyan valamivel foglalatostkodunk, amihez nem igazán van kedvünk. És most felfedek egy titkot. Várni akartam vele a következő címig, de inkább előrukkolok vele most, ugyanis ha alkalmazod, akkor elképesztő mértékben megnő az esélye, hogy tényleg azt tedd, amit szeretsz.



A munkám tele volt küzdelemmel és stresszel hónapokon át (játékonysági területen tevékenykedem, ami nemegyszer komoly szervezést igényel). Visszajelzéseket (és némi csendes kétségbeesést) követően ahelyett, hogy harcoltam volna a kihívások ellen, inkább szembenéztem azokkal. Azt mondtam, *b...a meg*, és melegen üdvözöltem mindent, ami jött: elfogadtam a váratlan eseményeket az élet kaotikus rendjének szerves részeként. Azzal, hogy ki tudtam mondani: *b...a*

meg, és képes voltam elfogadni a dolgokat úgy, ahogy voltak, ahelyett hogy az elképzelésem szerint akartam volna megváltoztatni azokat, a problémák semmivé fozlottak. Pontosabban a gondok hirtelen lehetőségként jelentek meg, valami változás kezdődött: a stresszel teli helyzetek inspiráló pillanatokká váltak.

Amy Bartlett – Kanada, Ottawa



Találj rá a vírusra!

„Ha nem tudod élvezni, amid van, aligha szerez örömet, ha még több van belőle.”

Richard Bandler, a neurolingvisztikus programozás (NLP) megalkotója

Ha a *b...a meg* technika segítségével azzal foglalkozol, amit szeretsz, az tulajdonképpen olyan, mint egy lassan terjedő vírus. Ha lépésről lépésre követed az ebben a fejezetben javasoltakat – rangsorolod a tevékenységeket, amiket szeretsz, és egyszerűen belevágsz álmaid megvalósításába, csökkented a „nemszeretem” dolgokra fordított időt –, hamarosan azon kapod majd magad, hogy tényleg sokkal többet foglalkozol olyan tevékenységekkel, amikben örömed leled.

Ahogy megtapasztalod a változások jótékony hatásait, egyre inkább arra akarsz majd összpontosítani, hogy még inkább olyan dolgoknak szentelhess magad (és az idődet), amiket szeretsz. Ebből pedig következik, hogy még inkább prioritást adsz nekik, ezzel ellentétben pedig a nem kívánt tevékenységeket a lehető legnagyobb mértékben leredukálod. Nem egy agresszív vírus, láthatod.

Ha b...a meg módra azt csinálsz, amit szeretsz, az olyan, mint egy lassan terjedő vírus.

Elérheted viszont, hogy ez a „*csináld azt, amit szeretsz*” vírus gyorsabban terjedjen. Van ugyanis lehetőség arra, hogy teljesen elháríts minden akadályt az életedből, ami gátolja, hogy ténylegesen azzal foglalkozz, amiben örömed leled. Akárcsak a

legveszélyesebb, halálos kórokozóknál, most is azt láthatjuk, hogy

nemegyszer apró genetikai mutáció hozza létre őket. A mi vírusunk is így működik: ha egyszer elkezd sokasodni, többé már semmi sem állhatja útját.

Az alapképlet a következő: vesszük a „*csináld azt, amit szeretsz*” vírusunkat, aminek a genetikai állományában egy parányi mutációt idézünk elő, és máris létrejön az új vírus, aminek a neve: „*Szeresd, amit csinálsz.*”

Nincs új a nap alatt: semmi új elem, még csak új szavak sincsenek. A koncepció is a régi. Csupán a formula változott meg. Az is csak egy kicsit. A hatás mégis elképesztő: igazi gyilkos született: ha ugyanis van olyan területe az életednek, ahol harcolsz az ellen, hogy azt csináld, amit szeretsz – akár megszokásból, akár kötelességtudat vagy elkötelezettség miatt, vagy akármilyen más okból kifolyólag –, mihelyt kiszabadul a vírus, semmi sem tudja többé megállítani.

Egy csapásra vége szakad a frusztráció okozta tehetetlenségnek, a korábbi meddő próbálkozásoknak – azon kapod magad, hogy már *benne is vagy* az áramlatban, mert szereted, amit csinálsz (és fordítva is igaz, azzal foglalkozol, amiben kedved leled).

Na de hogy kaphatod el ezt a vírust? Először is bemutatnálak valakinek. A neve Antonio Aloi. Tavaly nyáron ismerkedtem meg vele, amikor Salinára, az olasz Lipari-szigetek egyikére utaztam. A sziget Szicíliától északkeletre fekszik. Bevallom, engem annyira lenyűgözött Antonio, hogy még feljegyzéseket is készítettem róla. Máris közzéteszem, csak át kell raknom ide a notebookról.

Antonio Aloi, a salinai utcaseprő

Antoniót rögtön kiszúrtam, talán szembeötlő soványsága miatt. A negyvenes évekre emlékeztető ruha volt rajta, az inge betűrve a nadrágjába. Az arcán állandóan mosoly ragyogott. A reggeli sétáim alkalmával mintha mindenhol őt láttam volna. Szó szerint: *mindenütt ott volt*. Gyorsan ment és gyorsan sepet. Folyton szorgoskodott: járta a várost, seprűvel a kezében. Ma reggel (is) pont előttem haladt. Lélegzet-visszafojtva próbáltam utolérni.

Alig kaptam levegőt, ahogy nyargaltam utána keresztül-kasul a városon. Antonio lázasan dolgozott, egyik kezében a lapát, a másikban a seprű. Figyeltem őt. Köszönt jobbra-balra és mindenkivel váltott egy-két szót. Akárkit üdvözölt, a megszólítottak hasonló modorban válaszoltak.

Sohasem lébecolt (nagyon is komolyan veszi a munkáját) és sohasem sóhajtozott, nyöszörgött „*Crikey, micsoda rémes éjszaka volt, ugye?*” stílusban, holott lett volna rá oka, hiszen előző éjjel kegyetlen nagy júliusi vihar volt. Én magam is hajnali négykor ébredtem emiatt, és kimentem a teraszra, hogy megnézzem, nem ázott-e el semmi. A lezúdult özönvíz nyomában káosz költözött az

ősi városkába: a nedves járdán mindenhol az ágakról lekaszabolt jázminvirágok heverték szanaszét.

Antonio pedig szorgosan végezte a dolgát, mielőtt a turisták ellepik az utcákat, én meg nem mertem megállítani, hogy feltartsam egy beszélgetés erejéig, hiszen tudtam, mennyire komolyan veszi a munkáját, és amúgy sem szereti vesztegetni az idejét. Aztán azt mondtam, *b...a meg*, és mégis odamentem hozzá. Meséltem neki a készülő könyvemről, és hogy mennyire lenyűgöz odaadó ténykedése.

Antonio megerősítette, hogy tényleg szereti a munkáját. Amikor rákérdeztem a miéltre, azt felelte: „lavoro e buono”, azaz a munka jó, vagy másképp: jó dolgozni. Amikor azt tudakoltam, miért pont ezt csinálja, azt felelte: „Non e niente” – azaz semmiség. Még annyit mondtam, mielőtt békén hagytam volna: „Messziről látszik, hogy jó munkát végez.” Erre megint csak annyit felelt, hogy: „Non e niente.”

Antonio Aloí mély nyomot hagyott bennem ezzel a jól hangzó névvel, az arcán örökké ragyogó mosolyával, a kedves köszönésével, amivel mindenkit üdvözölt, és a munkaszeretettel. Igen, szereti a munkáját. Egy olyan városban, ahova jachtokon érkeznek a milliomosok, hogy két kézzel szórják a pénzüket, amire szemlátomást semmi szükségük nincs. Közben pedig bőszen sóhajtoznak a koktéjuk felett a csapnivaló időjárás miatt. Ebbe a városba számomra mégsem ők, hanem Antonio Aloí vitt színt.

Kilenc hónappal később vagyunk most. Van néhány eleme a történetnek, amikre akkor nem figyeltem fel, most viszont élesen emlékszem néhány momentumra. Salinában játszódott az egyik olasz film (*Il Postino – Neruda postása*). Tulajdonképpen, ha megérkezik az ember a komppal, majd tesz egy kört a kikötőben, máris láthatja a filmben szereplő híres biciklit, rajta a főszereplő (Massimo Troisi alakította) levélhordó hatalmas fényképével.

A film egy teljesen hétköznapi, kedves és jóképű férfiről szól, aki végzi az egyszerű munkáját: nap nap után kézbesíti a leveleket egy olasz szigeten. Valójában csak egyetlen ügyfele van, a híres chilei költő, Pablo Neruda. Fogalmam sincs, hány utazót látott életében Antonio Aloí, hiszen rohannak egyik forgatási helyszínről a másikra, viszont ha valakire tökéletesen ráillik a filmbeli *postás* szerepe, az ő. Nem utolsósorban azért is, mert ő éppen a filmet ihlető szigeten él. Valaminek kell lennie a levegőben, pontosabban a vízben.

Egy biztos: Antonio Aloí nem erőltetett magára semmiféle szerepet. Ő aztán biztosan nem küszködött azzal, hogy rájöjjön, mit szeret csinálni. Nem valószínű, hogy megfogalmazta volna: „Szeretem söpörni az utcákat.” Biztos, hogy nem agyalt azon sem, hogy fog megélni ebből: „Jelentkezmem

kell az önkormányzatnál utcaseprő pozícióba.” Még csak nem is kellett erősítenie a belső iránytűjét, hogy arra fókuszáljon, amit szeret. És nem is utálta meg a munkáját, hogy közben irigykedve vágyakozzon egy jachtra, aminek segítségével körbehajózhatná a mesés szigetet. Ő semmi mást nem tesz, csak szereti, amit csinál. Szerencsés fickó.

B...A MEG, FOGADD EL ÚGY, AHOGY VAN.

Mantra: csak ismételd szüntelenül és megváltozik az egész életed.

Éberség – Antonio Aloí módra

Mindez nem jelenti azt, hogy mi elvesztünk, és a mi helyzetünk reménytelen. Akárcsak a guruk, mi is tanulhatunk Antoniótól. Utánozhatjuk őt, a példaképünknek tekinthetjük. Az egésznek a lényege Antonio természetességében rejlik. Talán az a titka, hogy jóval egyszerűbb ember nálam vagy nálad. Aki egész egyszerűen a jelenben él. Erre utalnak egyébként a buddhisták is, amikor éber állapotban megélt életet emlegetnek.

Antonio belülről éber. Teljesen az adott pillanatnak él. Nem harcol sem a jelennel, sem a valósággal. Nem tolakodnak elméjébe a múlton kesergő vagy a jövőt firtató gondolatok. Nem is ítélkezik a történések felett, hogy ez vagy az jó vagy rossz, helyes vagy helytelen. Furcsa, hogy Antonio utcaseprő, hiszen az ő megközelítésében az utca tiszta. Érdekes, amikor a *Bob, a Buddha* című könyvemet írtam, még nem ismertem Antoniót – a főhőst mégis mintha róla mintáztam volna. Bob szintén egyszerű, éber életet élő ember, aki teljesen a valóságnak szenteli magát. Nem tudja – ahogy Antoniónak sincs róla fogalma –, hogy ő egy modernkori Buddha. Számunkra viszont jó hír, hogy Antonio Aloí példáját követve mi is elérhetjük az éberség állapotát.

Hogy mit is jelent az éberség, ennek magyarázatához próbálom felhasználni az elmúlt két évtized tapasztalatait. Több buddhista tanított, így talán nem szükséges az éberség modern definícióját megragadnom. Te – ha szeretnéd – nyugodtan kezdj egy jóval formálisabb gyakorlattal. Szánj minden nap mondjuk negyedórát arra, hogy leülsz és csak úgy „vagy”. Én

ezt már a tevékenységeim közepette végzem: amikor autót vezetek vagy buszra várok. Természetesen te is gyakorolhatsz így, a legtöbb ember számára azonban eleinte könnyebb a formális ülő pozíció.

Az éberség egyébként nem bonyolult. Először nem fogod könnyűnek találni, de azt azért mégsem lehet ráfogni, hogy bonyolult lenne. Íme néhány jó tanács:

- Találd meg az optimális időpontot. Na és egy csendes helyet, ahol tizenöt percre senki sem fog megzavarni. Ülj kényelmesen – akár egy széken vagy egy párnán, ha számodra a hagyományos meditációs póz jobb. Első alkalommal nem javasolt a fekvő helyzet, mert hajlamos leszel elaludni. Én nagyon szeretem állva végezni a gyakorlatot, viszont először ez is nehéz lehet, mert lekötnek a testeddel kapcsolatos gondolataid, a kényelmetlenség stb.
- Tehát elhelyezkedtél. Nem kell semmi különösebb dologra gondolnod, ahogy elképzelned sem kell semmit. Egyszerűen csak tudatosítsd magadban a körülötted levő dolgokat. A testedben jelentkező érzeteket. A fejed, amint belép egy kósza gondolat, vagy amint felbukkan egy külső inger. Ez utóbbi milyen gondolatot ébreszt benned? („Te jó ég, milyen hangos ez a repülő!”)
- Ne *címkézd fel* a gondolataidat. Ne zárj ki semmit. Nincsenek jó vagy rossz gondolatok. Még akkor sem, ha pont azon morfondírozol, hogy mi helyes és mi helytelen. („Nem kellene engedni, hogy repülőkre repkedjenek lakott területek felett. Undorító.”)
- A szellemed és a tested olyan, mint az égbolt. A gondolataid és az érzékek pedig a keresztülsuhanó felhők. És te csak megfigyeled ezeket. Néha beleolvadsz a felhőkbe, annyira belefeledkezel a látványukba. Nincs ezzel semmi baj.

Érted, mi a lényeg? Nem tudsz hibázni. Hiszen csak üldögélsz vagy negyedórát és érzékeled a történéseket.

- Ha szeretnéd, a gondolataidat és az észlelt dolgokat

kommentálhatod is: *ó, ez érdekes*. Ezzel kompenzálod, hogy nem kategorizálod őket. Nem azt mondd, hogy a repülők borzalmasak, hanem *érdekesnek* titulálod őket. „*Fáradtnak és betegnek érzem magam.*” A hozzáfűznivalód ennyi csupán: *ó, ez érdekes*. Aztán folytathatod: „Úgy unom már ezt az »*érdekfeszítő*« dumát.” És így tovább.

Egy idő után már nemcsak ebben a hivatalos formában (de ettől függetlenül teljesen ellazult állapotban) végezheted a gyakorlatot, hanem bárhol. Sőt az az igazság, hogy amennyiben rendszeresen gyakorolsz, hamarosan azon kapod magad, hogy nincs más választásod, magától értetődően fogod csinálni, mert mintegy önmagát generálja a folyamat. (Tudod: a vírus elkezdett szaporodni...) Az ítélkezésmentes megfigyelés átítatja minden cselekedetedet és észlelésedet.

Azért ne úgy képzeld el, hogy tiszta, szelíd és könnyörületes Buddha lesz belőled. (Jó, persze nem kizárt – nyilván a személyiségedtől függ.) De nem is kell azzá válnod. Egyszerűen csak kiegészítéd önmagadat azáltal, hogy elérhetővé válsz a jelen számára és a mindennapok valóságának ezerféle ingerére ennek megfelelően reagálsz.

*Nem arról van szó, hogy lemondunk arról,
ami örömet szerez – egyszerűen csak
önmagunk felfedezése által jobban
megszeretjük a tevékenységeinket.*

A kiegészíteni szót használtam, ám ez így nem pontos – hiszen így válhatsz igazán önmagaddá, hiszen folyamatosan, mindig mindenben átéled a jelen pillanatot. Akárcsak a parfüm,

aminek átható illata mindent átítat. Még az ítéletalkotásodban, a negatív reakcióidban is ott szunnyad majd az ítélkezéstől való függetlenség.

Ahogy a parfümillet beleng mindent, úgy változik a te életed is: megszereted a neked megadatott dolgokat. Legyen szó akármilyen bizarr valamiről. Azon kapod magad, hogy a leghétköznapi feladatok is örömet

okoznak. Érzékelhetően a jelenben találod magad – ahol korábban nem voltál elérhető.

Egyszer csak azt veszed észre, hogy amit korábban nem szeretted, észrevétlenül megkedvelted, sőt akár még rajongsz is érte. Hirtelen összekeveredik a kettő: azt csinálod, amit szeretsz, közben rájössz, hogy szereted, amit csinálsz. Nem arról van szó, hogy azt mondjuk, *b...a meg*, és ezzel a lendülettel így vagy úgy feladjuk a korábbi törekvésünket, miszerint azzal foglalkozunk, amit szeretünk. Nem, nem – csak annyi történt, hogy időközben megszerettük, amit csinálunk.

B...A MEG, DE HÁT EZ ÉLVEZHETŐ.

Mantra: még ha azt gondolod is, hogy nem megy, igenis képes vagy rá. És ez a mantra ebben lesz a segítségére.

Az utazás, amelynek során behatoltunk a birodalomba, ahol azt tehetjük, amit szeretünk, a számunkra elérhető dolgok megszeretése tánccá válik, egy nagyon jó kis tánccá. Nem kínos topogássá, amikor rá-rálépünk a partnerünk lábára, hanem olyan mozgáskompozícióvá, ahol a táncosok egymásra hangolódva sokkal szebb látványt nyújtanak, mintha csak önmagukban mozognának a zene ütemére. Ez a titok nyitja. És ez a lényege annak, hogy úgy éljünk, azt csináljuk, amit szeretünk. Ez az igazi *b...a meg* élet.

5. Élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz!

„Ki sem kell lépned a szobádból. Csak ülj az asztalnál és figyelj. Sőt még figyelned sem kell, csak várj. Sőt még várnod sem kell, csak tanulj meg csendben maradni, hangtalanul, elvonultan. A világ ledobja előtted az álarcát. Nincs választási lehetőség, a lábad előtt hömpölygő ekstázis életre kel.”

Franz Kafka

Ebben a fejezetben esetleg majd úgy érzed, hogy valami nem stimmel. A könyv hátralevő része csak felnőtteknek való. Mielőtt félreértenéd, mostanra tudhatod, hogy nem pornográf tartalomra utalok – minthogy nincs ilyen ebben a könyvben. Sokkal inkább arra, hogy a könyv további része a bennünk rejlődő felnőttnek íródik – márpedig a legtöbbünkben a felnőtt „én” dominál.

Van bennünk olyan rész is, amit magunk mögött hagytunk – tudod, amikor még szájtátva bámultuk, hogy mások milyen nagyra nőttek és nekünk sem volt szőrös a hónaljunk és egyéb nemes részeink. A könyv ettől kezdve azzal az emberrel foglalkozik, amivé lettünk: racionális, tervező, stratégia, tárgyilagos, kötelezettségeket teljesítő felnőttel. Közös utunk során felfedezzük majd, hogyan segíthet megszabadulni ettől a felnőtt énünktől a b...a meg technika. Ebben a fejezetben játszani hívjuk a kevésbé felnőtt önmagunkat, a kevésbé racionális felünket.

Azért ne aggódj, te komoly felnőtt. Nem csinálunk ostoba, gyerekes gyakorlatokat, ujjal festeni sem fogunk, oroszlánt vagy egyéb lényt sem utánozunk majd. Pontosabban, valószínűleg nem. Hacsak nem jön spontán ez az oroszlánosdi, mert ha igen, akkor a világért ki nem hagyjuk.

Szóval ne aggódj, te nagyfiú, avagy nagylány. Nem arra buzdítalak, hogy dobd oda az életed a spontánabb, gyerekes felednek. Nem, nem José. Nem adunk slusszkulcsot gyerek kezébe. Viszont legalább megnézzük, milyen, ha a térdünkre ültetjük és úgy vezetünk.

Talán még azt is megengedjük neki, hogy ő vegyen be egy-egy kanyart, de mindvégig fogjuk a kezét – szükség esetén beavatkozásra készen. Jézusom, hiszen te FELELŐSSÉGTELJES ember vagy. De még mennyire.

Nos, épp zenét hallgatok most írás közben. Vagy inkább bömböltetem a zenét. Elég vegyes számok mennek, mindegyik valami mást hoz ki belőlem. Most épp Fedez – egy zseniális és vicces olasz rapper – szól... épp egy prostituálthoz. Na, nem azért... hanem hogy legyen a felesége és a gyermekei anyja. Muszáj meghallgatnod.

Annyira magával ragad a zene, hogy muszáj kicsit ugrálnom rá. Meg is teszem. Várj

egy kicsit. Köszí. Már itt is vagyok. A fenébe, megint egy kis türelmedet kell kérnem. Hát ez óriási. Mindjárt jövök. Oké, megint itt vagyok. Alig kapok levegőt, de itt vagyok.

Mielőtt jobban belemélyedünk a témába, engedj be egy kis zenét az életedbe. Fedezz fel új dallamokat. Keress olyan számokat, amiket évek óta nem hallgattál. Én Spotify-t (digitális zenei szolgáltatás, amely dalok millióihoz biztosít hozzáférést - a ford.) használok, ezzel sokkal egyszerűbb a dolog.

Ma reggel olvastam egy e-mailt. Valaki írta, hogy pont most nézte meg a nyolcvanas évekbeli punkrockert, Billy Idolt Ausztráliában (ott élnek, tehát nem átugrottak oda, hogy elcsípjék a kedvencüket - bár tény, az lenne aztán az igazi csináld azt, amit szeretsz, nem...?). Ez eszembe juttatta, amikor az első évben vezettem autót.

1984-ben egy aprócska Minim volt. Gyors volt - bár egy gokart is villámgyorsnak tűnt volna az autópályán. Abban az évben készült Billy Idol *Rebel Yell* albuma (az *Eyes Face* című számban valami csodálatos a gitárjáték). Két másodperc alatt fel is tettem a Spotify-nak köszönhetően, és már vissza is repültem '84-be. Minden visszajött. De tényleg MINDEN.

Így repít vissza a zene az időben, és hozza vissza nekünk a múltat, mintha csak jelen lenne. Ezért játszik kulcsfontosságú szerepet célunk megvalósításában, miszerint úgy éljünk, hogy azt csináljuk, amit szeretünk.

Élj spontán, indulj tiszta lappal!

Most pedig beavatlak a kulisszatitokba, hogy nálam ez miképp működik. Szombat reggel van, előttem egy tiszta lap...

...ez a lap egyelőre csak a fejezet címét (*Élj úgy, hogy azt csináld, amit szeretsz!*) tartalmazza egy idézettel. Semmi más nincs még rajta. Meg persze a megjegyzés, hogy „12 000 szó” – ami arra utal, hogy körülbelül ennyi szót szánok erre a fejezetre.

*Azt mondom, b...a meg –
ahogy feltámad bennem a
félelem az üres papír láttán.*

Ebben a 12 000 szóban – ahogy az eddigiekből már sejtheted is – lesznek kisebb részek és pontok, melyek logikusan következnek egymásból – érvek sorakoznak, majd összeállnak egy egésszé, hogy remélhetőleg nagyszerű ötletekkel szolgáljanak számodra, hogy

mindinkább azzal foglalkozhass, amit szeretsz.

De elutasítom most a tervet. Úgy értem, a gondos tervezést. Elutasítom a számítgatást, hogy körülbelül 24 pontban szedjem össze a mondanivalómat, pontonként mintegy 500 szóval. Csak mert egyszerűen legyintek és azt mondom: *b...a meg* az üres papír (A2-es lap, ami még mentes a bejegyzésektől) okozta félsz. Word dokumentumban dolgozom. Az oldal siváran üres még.

Nem vagyok hozzászokva a sivár ürességhez. Ahogy a napjaim sem üresek. Megtervezem az időmet, beosztom a napjaimat. Még most is, amikor sokkal több időt tölthetek itthon – szisztematikus vagyok, rendszereket állítok fel, hogy a lehető legtöbbet hozhassam ki a napjaimból. Még most is, amikor több időm jut családi ebédekre, tévénézésre a srácok társaságában, illetve sziesztázásra vagy sétára. Ez még mindig menetrendszerű. De komolyan mondom. Le is vezetem most neked a teljes napomat óránkénti bontásban:

Délelőtt

8:00 – 9:00: Csikung és reggeli

9:00 – 11:00: Írás és levelek megválaszolása

11:00 – 12:00: Cikkírás a magazinba

12:00 – 13:15: Skype hívások

Délután/este

13:15 – 15:00: Elhozom a srácokat az iskolából, ebédelünk, megnézzük az *Így jártam anyáttal* következő adását.

15:00 – 16:00: Pihenés, ejtőzés, szunyókálás

16:00 – 17:00: Séta

17:00 – 19:00 Az új e-tanfolyam menetének kidolgozása

19:00 – 20:00: Vacsorakészítés és étkezés

20:00 – 22:00: Családi tévénézés. Igen, már megint... De tényleg.

Most, hogy végigolvastad, talán erre gondolsz: „Óóóóó, bárcsak én is így élhetnék.” Vagy: „Atyaúristen, milyen unalmas.” Netán: „Ezek a Parkinék túl sokat ülnek a tévé előtt.” Ami viszont egyértelmű, hogy nem viszem túlzásba a munkavégzést, és nem kell számolnom a munkába járás miatti ingázás okozta idővesztéssel sem. Kiegyensúlyozott életem van... sok

szabadidővel.

De... de... még sincs igazán üresjárat a napjaimban, nem? Jó, a szó szoros értelmében tulajdonképpen nem is lehetne, hiszen precízen beosztom az időmet. De miért is? Pontosan azért, hogy a szabadidőmet védjem: hogy a munkaidőmből a maximális produktivitást hozzam ki, hogy tudjam, hol vagyok és hova tartok.

Ez mind szép és jó, de akkor sincs teljesen szabad idő. Nincs olyan idő, amikor a jó ég tudja, mit fogok csinálni, mint például most. Nincs olyan idő, amikor nincs tervem – amikor céltalan vagyok, kicsit rémült, már-már az unalomra hajlok. Ez persze azért más szitu, mint amikor még pöttöm kopasz gyerek voltam.

Tegyük hát egy kis időutazást a múltba, és nézzük meg, mit is csináltam pöttöm kopasz gyerekként.

Utazás a pöttöm kopasz gyerekkorba

Mielőtt papírra vetném az élményeim némelyikét, egy kis szünet a másodpéldányodnak: indulj vissza a gyerekkorodba: veled mi volt a helyzet?

Tüstént visszamegyek a nyári szünetek idejére. Talán te is kezdhetsz ezzel. Visszarepülök úgy negyven évet, és látom magam a tévé képernyőjét bámulva 1975-ben. Gyerekcsatornát nézek, a címe: *Miért ne?* Gyerekeket arra buzdítottak benne, hogy... NE NÉZZÉK a tévét – hogy kapcsolják ki a készüléket és menjenek el valahova, csináljanak valami érdekesebbet, értelmesebbet helyette.

*Igazi b...a meg műsor,
ami arra biztat, hogy NE
nézd az adást.*

Most fogom csak fel, hogy ez a műsor valószínűleg óriási hatással volt rám. Mert ROSSZ volt. Egy tévéműsor, amiben arra szórták el a pénzt – ráadásul BBC-adás, tehát a közpénzeket pocskolták el rá (jó, nem volt túlságosan nagy összeg) –, hogy a klipben, amit épp most ellenőriztem a

YouTube-on, a vakáció fő műsoridejében ezzel kezdtek: „NÉZD, EZ UNALMAS. MENJ ÉS CSINÁLJ HELYETTE VALAMI ÉRDEKESEBBET.”

SZUPER. Na, ez az igazi *b...a meg* tévéműsor. És tudod mit? Az esetek

felében megfogadtam a tanácsot: fogtam, kinyomtam a készüléket, kimentem a szabadba, és próbáltam kitalálni valami programot. A fennmaradó időben viszont továbbra is a képernyőt bámultam. Emlékszem, ahogy ülök ott, nézem a hozzám hasonló korú gyerkőcöket, és elcsodálkozom, honnan a bánatból volt bátorságuk ahhoz, hogy tévében szerepeljenek. Említettem már, hogy nagyon félénk voltam. Elképzeltem egy gyerekektől és felnőttektől hemzsegő szobát – és az ott levőknek mit sem számít, hogy tévénezők milliói bámulják őket.

Mindenesetre a felhívás, hogy NE nézzük a műsort, lenyűgöző volt. Még most is elámulok rajta. Nem hiszem, hogy egyfajta fordított pszichológia lett volna ez a filmkészítők részéről, aminek az a lényege, hogy addig szuggerálják, hogy „*ne nézd, ne nézd...*”, amíg semmi másra nem tudsz gondolni, csak az adásra. Nem, ez sokkal inkább provokáció volt (olyan, mint a punk tévé) – legalább részigazsággal: „Nem adunk ilyen sz... műsort, ha nem nézed.” Hencegő, beképzelt hétéveseknek szólt hasonló kaliberű hétévesekről: a kamera csak tükröt tartott elénk, milyen ostobaságokat hordunk össze – tényleg unalmas, nem gondolod? Hát, *b...a meg*.

B...A MEG, KIT ÉRDEKEL, HOGY ROSSZ?

Mantra: egy olyan világban, ahol folyton mindennek meg kell felelni, mindent előírnak, a márkák uralkodnak, a tökéletesség, a feszes hátsó a lényeg, ne ragaszkodj a hibátlansághoz, nyiss ajtót annak, ami rossz, ami tökéletlen.

Nagyon is rendhagyó dolog volt azt mondani az embereknek, hogy NE nézzék a tévéműsort. Rossz volt a mondanivaló, ugyanakkor újszerű is. Gondolj bele, nekem is rögtön ez jutott eszembe, amikor elkezdtem ezt a kis időutazást. Ez volt az első bevillanó emlék.

Na, ilyen tévéműsort ma nem készítenének. Te is így gondolod, nem? Hiszen ma mindent agyonelemeznek, túlkutatnak, túlkalkulálnak és túlszabályoznak. Még a gyerekcsatornák is felnőttek.

Most megint elindulok visszafelé a hetvenes évekbe. Ezúttal a kertben vagyok.

A kétszemélyes hintában jó magasra lököm magam, aztán kiugrom... Arról győzködöm a húgom, hogy tegye a lábát a hinta fémrésze alá. Hintázás közben visszacsapódik a lemez, ahogy a hinta

visszalendül. Alighanem láb nélkül maradna szegény, ha megfogadná a tanácsom...

Most a fűben ülök, az eget kémlelem és hallgatom a fejem felett elzúgó repülőgépeket...

Előveszem a dartsot a fészerből és Phil barátommal azon versengünk, melyikünk talál bele messzebbre. Az első dobása hangos fémes hangot ad. Hirtelen visítás hallatszik a szomszédból – a vadonatúj lakókocsin landolt a nyílvesző... Aztán kiveszem a saját nyilamat a fészerből. Egy szertartást adok elő a három barátommal (Phil, Jonathan és Theresa): mielőtt átadnánk a nyílveszőt a soron következőnek, mindannyian hintázunk egyet az almafán.

Egészen addig folytatjuk ezt, míg apám kocsijának motorja fel nem zúg. Mi pedig elszelelünk. A mesterművünket viszont felfedezik (a megnyomorított almafa soha többet nem tért magához...). Hú... és az eszeveszett izgalom a medencében... Aztán ahogy állunk a falnál, és várjuk a nasit a tejesembertől... Bemászunk a parkban az elhagyatott házba... Tudjuk, hogy veszélyes és helytelen, de nagyon imádjuk...

Egyébként... tudod, mit csinállok? Épp visszaidézem és megosztom veled a legszebb emlékeimet. Amik épp előjönnek. A negyven évvel korábbi élményeimet, amik szinte beleégtek az agyamba, az idegpályáimba.

Ami pedig nem maradt meg – a fejemben levő tiszta lapok –, az 99%-nyi egykori valóság, mely mégsem volt olyan fontos, hogy maradandó nyomot hagyjon az elmémben. Látod, az elmém szelektál. És mindig is így tett. Válogatás után raktározza el a fontosnak ítélt eseményeket egy-egy meghatározott területen. Ha egy élmény nem érte el a számára kritikus küszöböt, félresöpörte, kitörölte.

Ma pedig legfeljebb halványan derengenek képfoszlányok a gyerekkorom úgynevezett „tiszta lapjairól”. Az ücsörgés, a szomorú percek, a tudatos gondolatok és okok teljes hiánya, amikor csak bámultam a gyepet vagy az eget, netán egy levélen araszó hernyót. Amikor teljesen belemerültem valamibe, lenyalogattam a sót a chipsről, szétosztottuk a tűzforró lasagnét, hogy aztán megvárjuk, hogy kihűljön annyira, hogy megehessük. Vagy amikor a bringa három sebességfokozatáról fantáziáltunk.

Tulajdonképpen még ebben a folyamatban is a korábban már említett éberré válást alkalmazom: elkezdtem leporolni az emlékeimet, amint felszínre hoztam az eltemetett képeket, melyeket más élmények háttérbe szorítottak. Még az is lehet, hogy az összeset sikerül előkaparnom.

Na de van valami (aha, az a bizonyos PONT) a gyerekkoromból, sőt a kamasz éveimből: a hosszú nyári (vagy rövidebb tavaszi) szünetek... amikor nem volt betáblázott napirendem. Azok a napok és hetek voltak az igazi

„tisztá lapok”. Felkeltem és fogalmam sincs, hogy mivel töltöttem a napjaimat. Aligha azzal ébredtem, hogy rögtön belemélyedtem a töprengésbe: mivel is üssem el a mai napot, hogyan hozhatnám ki belőle a legtöbbet. Egyszerűen csak átéltem a napokat, ahelyett, hogy folyamatosan hasznossá próbáltam volna tenni (azaz nem kerestem célokat) vagy azon agyaltam volna, milyen élvezetet tartogat számomra, ami majd örömmel tölt el.

B...A MEG, BOLDOGGÁ TESZ A SEMMITTEVÉS.

Mantra: minthogy ritkán van olyan, hogy semmit sem csinálok, így ez nagyon jól megy nekem. Lehetővé teszi, hogy megszűnjön számomra az idő, mielőtt újra elkezdem belevetni magam a tevékenységbe. Ez a mantra megsokszorozza a semmit (bocsánatot kérek a matematikusoktól, talán nem létező fogalom a semmi) és annak értékét.

Jó, rendben, lehet, hogy az élet – a múlt – most egy „idegen ország” számomra. De *b...a meg*, van érvényes útlevelem oda. És még ha csak a turistalátványosságokat kereshetem is fel, csak a külföldiek számára létesített éttermekbe jutok el, ahol tipikus turistamenüket ehetek, akkor is belevágok ebbe az utazásba. Aztán meglátjuk, mi sül ki belőle, milyen tanulságokat hoz.

Valamit szeretnék magammal hozni ebből a külhoni országból (a múltamból) a jelenembe, azaz a felnőttkori országomba. Remélhetőleg nem valami falra tapadós makit hozok magammal szuvenírként, hanem sokkal inkább mondjuk egy egzotikus receptet, aminek segítségével alkalmanként megfűszerezhetem az ételeket.

A múlt „idegen ország” számomra. De b...a meg, van érvényes útlevelem oda.

Mi a fenét csináltam ott, akkor? És *te* mit csináltál? Napirend, teendők, hosszú távú célok, zsúfolt napok és kötelezettségek, nyomasztó rutintevékenységek nélkül... mi motivált, hogy egyik lábad tedd a másik után és belekezdj valamibe?

Milyen furcsa ez az egész, nem? Olyanok vagyunk, mint a tudósok, akik valami idegen fajt szeretnének megismerni: arra keresik a választ, hogy a

napirenden és kötelezettségeken kívül mivel töltötték ezek a teremtmények a napjaikat. És MIÉRT pont azzal? Az az igazság, hogy egyszerűen csak voltunk. Spontán lényekként. Kérdések és elemzések nélkül. Hát így éltünk.

Na szóval... akkor hogy is teltek a napjaim? Lássuk csak, felkeltem és tévézni akartam, így lementem és egy ideig néztem a meséket. Megéheztem, így kiszedtem magamnak egy tálka tejes kukoricapelyhet. Aztán amikor meguntam a tévézést, átmentem Phil barátomhoz. Bekopogtam, megnéztem, otthon van-e. Az anyukája behívott. Bementem a szobájába – még aludt. Fél óra múlva viszont már kint voltunk az üvegházában és azon tanakodtunk, mihez kezdjünk.

Mennyire szerettem volna Phillel egyidős lenni! Mennyivel menőbb volt kilencévesnek lenni hét helyett. Mesélt nekem egy barátja iskolai alakításáról. Aztán javasolta, hogy készítsünk csúzlit, hogy versenyezhesünk, melyikünk találja el ügyesebben a műanyag dobozokat. Még mielőtt kiderült volna, ki nyert, anyám szólt, hogy menjek haza ebédelni. Aztán megint csak nem tudtuk meg, melyikünk jobb a lövöldözésben, mivel mennem kellett aludni. A másik verzió a *Starsky és Hutch* volt a tévében – hú, meddig néztem, pedig este kilenckor kezdődött – és gondolhatod, ágyban kellett volna lennem.

Látod, ez jelent most meg előttem ebben az idegen országban. Az egykori hazámban.

Spontán éltem, ahogy általában a gyerekek. És egész sok olyan dolgot csináltam, amit szerettem. Nem volt időbeosztásom, tervem, kötelezettségeim. Csak egy tiszta lapom, amit spontán töltöttem fel azzal (mégpedig elég sok mindennel, ahogy így visszagondolok), amihez épp kedvem szottyant.

Ha a tiszta lapból indulunk ki, akkor kellett lennie unalmas perceknek (*mit csináljak?*) is. Voltak üresjáratok, amikor csak úgy eltűntem a színről, és voltak „csúcsidőszakok” (lásd, amikor a barátom nyila a szomszéd lakóautóján landolt). Mai modern kifejezéssel élve azt mondhatom, hogy tökéletesen „jelen” voltam, az adott pillanatnak éltem. És ehhez még csak el sem kellett olvasnom *A most hatalma* című könyvet. Meditációs gyakorlatra sem volt szükségem ahhoz, hogy a jelenben éljek. Gyerekszemmel alighanem tökéletesen abszurd dolog lett volna csendben üldögélni ahhoz, hogy a „most” számára létezzem.

*Gyerekként nem kellett
meditálnunk ahhoz, hogy a
jelenben éljünk.*

Gyerekként sok-sok szempontból megvilágosodottak voltunk – anélkül, hogy halvány sejtésünk lett volna róla. Kis Buddhák voltunk – ösztönösen.

Noha nem tudtunk róla, de azok voltunk, hiszen csak úgy VOLTUNK.

Ez volt maga az édenkert. És csak akkor jöttünk rá, amikor már kiűztünk onnan, hogy milyen felhőtlen is volt ott a boldogságunk. A pillanatról pillanatra létezés ártatlansága. Csak amikor már elvesztettük, akkor ébredtünk tudatára. Ebben az összefüggésben véleményem szerint tulajdonképpen szerencsésnek mondhatjuk magunkat, hiszen legalább látjuk, mit veszítettünk – így legalább megpróbálhatjuk visszaszerezni.

Az idő és egy hozzá kapcsolódó kérdés

Na de hogy fogjunk hozzá? Őszintén szólva könnyebb dolgunk van, mint gondolnád, öregfiú/öreglány. Két szó lesz a segítségünkre: az idő egy hozzá kapcsolódó kérdés. Sejtet, hogy értem? Az *idő kérdése*, hát persze! (Micsoda? Nem jöttél rá? Te jó ég, hát Depeche Mode: *Question of Time*, do di do di da da, do di do di da da.)

Ezek az állandó közbevetett gondolatok zavarnak téged? Netán frusztrál ez a csapongó stílus? Nagyot sóhajtván azt sziszeged a fogad közt: csak nyögné(m) már ki a lényeget? Ha igen, akkor ez a fejezet sokkal inkább neked szól, mint az összes többi. Minél frusztráltabb vagy a csapongásomtól, a közbeékelésektől, annál inkább *neked* íródott ez a fejezet.

Minthogy ezt a bizonyos üresjáratú idő szerinti létezést jókora céltalan csapongás kíséri... viccek, utalások, a semmiből kipattant elképzelések, ötletek. A gondolkodás álmodozós fajtája, miközben a felnőtt éned keményen és céltudatosan fókuszál (és elveszíti a fonalat, ezért naná, hogy frusztrált) – a termőtalaj viszont alig várja a betelepítendő növénykéket:

- Nagyszerű, váratlan élményeket.
- Nem keresve kutatott boldog pillanatokat, hanem spontaneitást.
- Spirituális betekintést.

Na de először vizsgáljuk meg az első két pontot: a gyermeki, spontán létezés két fontos összetevőjét.

Idő

Először vegyük az időtényezőt. Miért fordítottál gyerekként olyan sok időt arra, hogy akkor kelj fel, amikor akarsz? És hogy azt csináld egész nap, amihez kedved van? (Legalábbis a szünidőben.) Én most visszamegyek a hetvenes évekbe, amikor gyerek voltam. Nézzük a családomat. (Tény, hogy azóta némiképpen változott a családmódel szerkeze.)

Apa a nap nagy részét az irodában töltötte (emlékszem, akkor láttuk utoljára, amikor hazafelé hajtott – épp, amikor letörtük az almafa ágát). Utána visszament dolgozni. Számunkra ő volt a példakép. Az autónak, a szép családi háznak, ahol éltünk, és mindennek, ami benne volt, ő volt a szimbóluma. Ő testesítette meg a bútorokat, beleértve az én kis ágyikómat, a játékaimat, a bringámat, a kajánkat, a gázt, ami telente a házat fűtötte, az áramot, aminek fénye megvilágította a szőnyeget és a tapétát is.

Miután felkeltünk, anya máris szorgoskodott, hogy mindenki időben útra készen álljon: ő maga, a férje és a két csemetéje. Főzött, kikészítette a ruháinkat, elcsomagolta az ebédünket, gondoskodott róla, hogy mindig legyen papír zsebkendőnk. Míg le nem feküdtünk este, addig ő meg nem állt: főzött, takarított, készült, tisztított, portalanított, felügyelt, összepakolt, vásárolt, gondoskodott, előkészült, ellátott minket étellel, és előtte még felszámolta a rendetlenséget is. Folyamatosan tevékenykedett. Megállás nélkül.

Esténként ment a tévé, mi hárman ott terpeszkedtünk előtte. A Mama pedig ott állt a vasalódeszka mellett, és csendesen dolgozgatott. Sohasem kért meg minket, hogy csináljunk valamit. Mi pedig magunktól egy tűt sem tettünk arrébb. Rémalom. Köszönjük, Mama.

És neked, te satnya, kopasz, elkényeztetett poronty, miért adatott meg, hogy napokon, heteken, sőt éveken át azokat a *kib...tt* dolgokat csináld, amikhez csak kedved szottyant? Egyértelműen az édenkertben voltál. Az Istenség és az Istennő a háttérben munkálkodtak éjjel-nappal: összetakarítottak Ádám és Éva után. És mennyi köszönetet kaptak érte? Kétségtelen, hogy nem túl sokat.

A hálátlanok fogták magukat, odamentek az ominózus fához, amelyiktől pedig eltiltották őket – és megették az almát... Ó istenem, csak most esik le, hogy a letört almafaág az én „bűnbeesésem” személyes története. Lehet, hogy ha hagytam volna azt a nyilat a fenébe... akkor még most is a paradicsomban élnék?!

Na szóval: az idő bizony lényeges eleme a létezésünknek. Hogy spontánabb módon élhessünk – akárcsak a gyerekek. De honnan a fészkes fenéből tegyük szert időre most, amikor már nincs mögöttünk Anya és Apa? Ami azt illeti, van itt két dolog:

- Hagyjunk magunknak több szabadidőt.
- Ne töltsünk tele minden percet tervekkel és célokkal, meg mindenféle légvárakkal és egyéb marhaságokkal.

Kissé ironikus, hogy pont ez a bajod: kevés a szabadidőd, ha pedig akad némi, akkor fogod magad és telepakolod tervekkel, légvárakat építesz, szóval egy csomó szemetet hordasz bele. Sajnos a papád és a mamád rossz példát mutattak. Mégpedig azzal, hogy jók voltak, keményen dolgoztak, hogy mindened meglegyen, támogathassanak – ha azt kérted, körbe is ugráltak, ajnároztak. Azt sugallták lépten-nyomon, hogy a „jó” felnőtt így viselkedik. Alighanem ma te is ilyen vagy.

Most viszont tekints engem a példaképednek. Szombat van. A srácok suliban vannak (na igen, itt Olaszországban az állami iskolákban bizony jellemzően szombat délelőtt is tanítás van). Gaia tanít (épp most kezdődött a *b...a meg* mágikus terápia). Én pedig itt vagyok magamban. És ez így is lesz egész nap.

Szokásomtól eltérően már befejeztem az e heti munkám. Szóval, ha nem mentem volna bele, hogy egy bizonyos határidőre megírom ezt a könyvet, akkor most csak lébecolhatnék és *b...kodhatnék* naphosszat. Köszí, fiúk.

Lenne egy „tisztá lapom”. Akkor kelnék, amikor nekem tetszik, nézném egy ideig a tévét (na jó, egy kicsit néztem eddig is), zongorázhatnék, sétálhatnék az erdőben, olvasgathatnék, vehetnék egy forró fürdőt, vagy akár vissza is mehetnék aludni. Bármit megtehetnék, amit csak szeretnék.

De *tényleg* ezt tenném, ha nem kellene írnom ezt a könyvet? Most őszintén. Az a szomorú igazság, hogy nem. Azért merem ezt kijelenteni, mert már meg sem tudom mondani, mikor volt utoljára betáblázatlan időm. Tulajdonképpen csak olyankor van ilyen, amikor nyaralok.

De mi a fenéért nincs? Ha nem írnék épp, akkor lenne egy kis időm, amit tetszés szerint arra használhatnék, amire csak szeretném. Nos, igen, de... Nem, vagyis... Ha nem tudtam volna, hogy ma be kell fejeznem ezt a fejezetet, akkor nem siettem volna úgy a munkámmal, hogy kicsit korábban befejezzem a héten (azaz tudtam, hogy ma reggel szabadnak kell lennem, így minden sürgős tennivalót elintéztam tegnap, hogy most végezhessem a rutin

szerinti munkámat).

Ez bizony nem más, mint a „Parkinson-törvény” – a munka elfoglalja a fennmaradó, szabadon rendelkezésére álló teret. Ha tehát azt hiszem, hogy szombat reggel lesz időm dolgozni, akkor fogok is dolgozni. Jó, azt is tegyük hozzá, hogy a munkám nagyon is meghatározott és korlátozott, ráadásul egész héten lazán végezhetem, azaz szó sincs feszített tempóról. Úgyhogy be is fejeztem tegnap délre, így aztán találtam magamnak más elfoglaltságot ma reggelre. Csak azért, hogy lépést tartsak magammal... Vagy hogy tervbe vegyek valami új dolgot. Netán belefolyjak valami fontos kutatásba.

Láthatod, cél- és teljesítményközpontú a felfogásom, ami elegyedik az örökségként kapott protestáns munkaerkölccsel – szóval mindig lesz valami tennivalóm szombat reggel. Nem számít, hogy mi az úgynevezett fő tevékenységem. Tegyük fel, hogy mégiscsak szabadnappá avanszáltam ezt a szombatot: mindenféle munkákat belezsúfoltam a hétbe, végeztem péntek délben, ahogy a valóságban is tegnap. És akkor most itt vagyok magamban, azt tehetek, amit csak akarok.

Sejtheted, hogy büntudatom lenne. Valószínűleg keresnék magamnak valami hasznos tevékenységet. Elkezdenék takarítani vagy rendet rakni (soha nincs hiány ilyen pótszerekből). Netán lemosnám az autót. Aztán kitalálnám, hogy kell tennem valamit ÖNMAGAMÉRT. Na persze olyan valamit, ami hasznomra válik – mondjuk, elmennék sétálni (sport), vagy tajcsi gyakorlatokat végeznék.

Vagy tegyük fel, hogy a tévézés mellett döntök: keresnék egy műsort, aminek van valami értelme... egy filmet, ami tanulságos (igen, előszeretettel tanulmányozom, hogyan hatnak az egyes történetek, mitől ütős egy film).

Micsoda szörnyű képet nyújt ez a betekintés. (Csak remélni tudom, istenem, hogy van elég bátorságom, hogy megszabaduljak ettől a sok rémségtől.) Most már érted, miért lettem ilyen *b...a meg* pasas? Szükségem van időre, sok időre, hogy kihúzzam a lábam a trágyából és az orrom se dugjam bele. Krisztusom!

Hogyan tegyünk szert szabadidőre, üresjáratra időre?

Azt is érted már, hogy miért adtam magamnak mára ezt a (szomorú, hiperbolikus) feladatot? Az az igazság, ha elővarázsolunk némi kis időt, az

valószínűleg kevesebb problémát okoz, mintha arról kellene döntenünk, hogy miképpen használjuk fel. Na de vágjunk is bele. (Ha nem sikerül, nem tudunk továbbmenni a következő pontra, a „kérdésre”.) Meg kell tehát kísérelnünk a lehetetlent: szert kell tennünk némi szabadidőre. Íme néhány ötlet, hogy mivel próbálkozzunk: csak úgy tiszta lap stílusban:

- **Vedd igénybe megint a Papa & Mama szolgáltatást.**
- **Keress Mama & Papa pótlékot.**

Végére is láttad, hogy mit csináltak az én őseim – azaz tudod, mire van szükséged.

Kezdjük a mamámmal. Nem azért, mintha az ő munkája könnyebb lett volna, hanem számodra könnyebben átlátható, hogyan tehetsz szert egy mamautánzatra. (Kedves mamák, a világ összes mamája, papája, gyámja és segítője: természetesen nem a pótolhatatlan szeretetetekre és gondoskodásotokra gondolunk most.)

Ha megengedheted magadnak, bízz meg valakit azokkal a feladatokkal, amikkel nem akaródzik foglalkoznod. Ha netán már van pótmamád, akkor adj neki további teendőket – hiszen az ég szerelmére, mi most azon fáradozunk, hogy szabadidőt teremtsünk magunknak. Akár takarító az illető, akár valaki, aki elhozza a gyerekeket az iskolából, elkészíti a vacsorájukat vagy a tieteket – még akkor is, ha ez egy fickó, aki félkész terméket hoz a szupermarketből. (Érted, mi a lényeg?) Ha veszel valami jó kis egészséges kaját, az pont olyan, mintha alkalmaznál valakit, hogy főzzön neked. Találj valakit, aki elvégzi helyetted az adminisztrációt, aki lefoglalja az utazásod, a szállodai szobád. Üdvözöllek a munkaerő-kölcsönzés, a megbízások, feladatátadások világában.

Rendben. A papa következik. Nem is olyan egyszerű. Kell valaki, aki eljár otthonról, pénzt keres neked. Anélkül, hogy a kisujjadat kéne mozdítanod, megcsinál bármit (te csak maradj nyugodtan otthon és tördeld ripityára az almafa ágait). Tulajdonképpen akár napi 24

B...a meg, *ki kell húznom a lábam a trágyából és az orrom se dughatom bele.*

órában kereshetnek pénzt neked, nemcsak mondjuk kilenctől ötig. Nem arról van szó, hogy az összes jövedelmed ebből származzon, csak mondjuk egy része. Üdvözöllek a passzív jövedelem világában. Valójában nem túl sok olyan bevételi forrást tudok mondani, ami teljesen passzív, szóval nem a legszerencsésebb kifejezés, de hát nem tudok jobbat.

Tulajdonképpen nekem is van olyan jövedelemem, amire csekély időráfordítással teszek szert. Ilyen értelemben minden egyes nap, minden órában hízik a bankszámlám. Kinyitom a szemem reggel és megnézem, mennyit gyarapodott a számlám az éjszaka folyamán. Köszönöm, APA (a pénznek ugyan nincs ténylegesen köze a *valódi* apukámhoz, de most be kell érned vele).

Inkább képletesen szólva: a ma reggeli tevékenységem, a könyvírás tökéletes példa. Itt vagyok, pénzszerzésre használom az időt (hiszen nem regényt olvasok a kertben és nem is egy kád forró vízben fekszem). Ezt a ma reggel megkeresett pénzt a kiadóm megelőlegezi – megbízik bennem, hogy elkészülök ezzel a könyvvel. Ha a teljes összeget elosztjuk a munkaórák számával, megkapjuk az órabérem. Kitalált számokkal nézzük meg, hogyan is működik:

Ha mondjuk százezer forintot kapok a kiadótól előlegként, és száz órámba telik elkészülni a könyvvel, akkor óránként ezer forintot keresek. Menjünk vissza most odáig, amikor a kiadó felajánlja az összeget a munkámért. Körülbelül tudom, mennyi időre van szükségem a könyv megírásához. Azzal is tisztában vagyok, mennyire jön ki a többi munkám: ha mondjuk tajcsi oktatást vagy előadást tartok. Magyarul mérlegelem, melyik éri meg jobban.

Ahogy azt is ki tudom számolni, hogy mennyit keresek óránként a különböző munkákkal. Szóval előzetes kalkulációt követően felmérem a várható bevételt és az órabért. De a teljes jövedelmet mindig korlátozza a naponta rendelkezésedre álló idő – nálam ez napi öt-hat órát jelent és heti hat munkanapot.

Azonban – és most fogod látni, miért volt jó ez a példa –, ha a könyvből sok példány fogy, akkor ez a kiadónak szép summát hoz, és

több bevétel keletkezik, mint az előzőleg nekem kifizetett százezer forint. Na és akkor ebből én is részesülök. Mégpedig az eladott könyvek százalékos arányában. Mondjuk ezerötszáz forintos eladási ár után öt százalék jár nekem. Ez hetvenöt forint. Ebben az esetben ez az „osztalék” a pótapukám. Szóval nem az élő Krózus.

Miközben az utolsó mondatot ízlelgettem, hosszasan elidőztem a szavaknál. Abbahagytam az írást is. Csakhogy a könyv íródik magától. „Apa” szüntelenül dolgozik. Persze nem arról van szó, hogy a könyv eladódik magától, ez a kiadó kemény munkájának köszönhető. Na és a könyvkereskedéseknek. Az Amazon sem lustálkodik: nem véletlenül a világ egyik legnagyobb internetes kereskedelmi cége. Ahogy mondtam, a bevételek egy része passzív jövedelem – én csak dolgozom, aztán a könyvkiadás elindul a maga útján, akárcsak a blogok vagy a médiumokban megjelenő interjúk és beszédek esetében. És akkor még nem beszéltem a követőknek kiküldött e-mailekről, akik így szereznek tudomást a megjelent könyvről.

Na de miért is ecsetelem ilyen hosszasan a ma reggeli tevékenységem okát? Tudod, amire kiszámoltuk az órabért is. Azért, mert így visszajutunk az „apai” jövedelemhez, ami már nem igényli az aktív részvételemet a munkafolyamatban. És ez tényleg egyszerű. A legtöbb esetben a könyveladásból nem származik annyi bevétel, hogy a kiadóknak megérné kifizetni az előleget. Pláne nem keletkezik jövedelem ezen felül, hogy még a további eladások után is csurranjon-cseppenjen valami a szerzőnek. Amelyekből mégis, azok viszont fialnak az íróknak.

Ugyanez a helyzet a dalokkal is. Ismerek embereket, akik megélnék, esznek-isznak, sőt még vakációra is mennek a szerzeményeikből származó pénzmagból – amelyeket még a nyolcvanas években készítettek. Noddy Holdernek, a hetvenes évekbeli brit rockzenekar, a Slade frontemberének a mai napig évente milliós nagyságrendű jövedelme származik a hetvenháromban megjelent *Merry Xmas Everybody* című albumából. Sting EGYETLEN számmal (*Every*

breath you take) hétszámjegyű összeget ért el a zenekarával (*The Police*). A dal szerelmes számnak tűnik, valójában azonban egy fanatikus üzenete az áldozatához – ami olyan, mint az a bizonyos tévéműsor, amelyik le akarta beszélni a gyerekeket a képernyő előtt ücsörgésről: rossz és mégis működik.

Neked nem kell írnod sem könyvet, sem dalt ahhoz, hogy szert tegyél némi „apai” jövedelemre. Lehetsz üzlettulajdonos, aki mások vállalkozását egyengeti vagy ingatlanbefektető, aki pénzt kölcsönöz, hogy házakat, lakásokat vásároljon, amiket aztán kiad – ebből visszafizeti a hitelt, és még haszna is marad. De lehetsz bölcs tőzsdés is, aki jól választ részvényeket, amelyek aztán fialnak. Vagy kutató, aki érdekes technológiával/fejlesztéssel áll elő.

Sok lehetőség van arra, hogy az ember atyai jövedelemre tegyen szert. Úgy, mint gyerekként. És ha sikerül kombinálnod a két dolgot: bérelsz egy mamát, aki dolgozik helyetted, és találsz egy apát, aki pénzt keres neked, miközben alszol, nos, akkor menten több szabadidőd lesz, pont úgy, mint gyerekkorodban.

- **Végezetül van még egy nem túl bonyolult módja annak, hogyan találj magadnak több időt.** Korábban, a *„Fedezd fel az időt”* című fejezetben már beszéltünk erről a kérdésről, de még ahhoz képest is azt mondom: hatékonyabban is lehet ezt művelni. Csak döntés kérdése, hogy felismerd, mik azok a dolgok, amikkel nem igazán kell foglalkoznod, és a világ mégis megy tovább.

Tegyük fel tehát, hogy szert tettél némi szabadidőre. Nyúlfarknyira vagy akár tetemes mennyiségűre. És tételezzük fel azt is, hogy képes vagy szabadon tartani, azaz nem töltöd fel újabb tervekkel, és nem építesz újabb légvárakat. Ezen a ponton el is érkeztünk a második lépéshez, ami által egészen közel kerülünk ahhoz, hogyan éljünk abból, amit szeretünk.

Egy kérdés

Tedd fel magadnak a következő kérdést: „Vajon mit csinálok szívesen?” Vagy: „Mihez van kedvem?” Netán: „És

Sokféleképpen elérheted, hogy megint a „papád” dolgozzon helyetted.

most mit szeretnék csinálni?” Vagy...
bármilyen kérdést, aminek ez a lényege.

B...A MEG, MIHEZ VAN KEDVEM?

Mantra: a gyilkos mantra, ami kiszabadít az emberi automata létből. Akire lesújt e mantra, azt többé már nem mások vezérlik. Véget vet a „kellene” és a „muszáj” uralmának. És ezáltal spontán, élő, ösztöneire hallgató emberi lényvé válhatunk.

Ez elég egyszerűnek hangzik. Már-már túl egyszerűnek. De én magam is jó ideje alkalmazom. Ha felteszed magadnak a kérdést (vagy egy hasonlót, aminek a megfogalmazása közelebb áll hozzád), szert tehetsz a királyság kulcsára (vagy visszatérhetsz az édenkertbe). Ennek a könyvnek az a címe, hogy *B...a meg – Azt csináld, amit szeretsz!* Felfedezőútunk során beleássuk magunkat abba, hogy rátaláljunk, mit szeretünk igazán és a könyv remélhetőleg neked is segíteni fog abban, hogy mindinkább megvalósíthasd az álmaidat. Az egész nem bonyolultabb, mint maga a kérdés: „Mit szeretnék csinálni?” Aztán pedig annyit mondani: *b...a meg* – és belevágni.

Tényleg ennyire egyszerű lenne? Igen, bizonyos értelemben igen. Ha ugyanis követed az útmutatásokat, és nem téveszted szem elől a kérdést, aztán pedig nem felejtetted el, hogy *b...a meg* egészen addig, amíg a létezés egy új dimenziójába el nem jutsz, amikor is spontán és új létformát fedezel fel.

Pozitív és csodálatos eredmények születnek ebből a felismerésből, feltárva előtted a belsődbe vezető ajtót. Mihelyt „odabent” találsz magad, már érezni fogod, hogy tényleg pofonegyszerű az egész.

Szóval első körben találj rá a megfelelő szavakra, melyek a számodra legtesthezállobban teszik fel a kérdést. Számomra például valahogy így hangzana (hogy következetes maradjak a könyv címéhez): „Mit szeretnék csinálni?” Viszont már olyan régóta használom a következő formában: „Mihez lenne kedvem?” – szóval ebben a fejezetben ennél maradok.

Ez az alapkérdés immár tíz éve a *b...a meg* terápián Olaszországban. A

Tedd fel magadnak a kérdést:

„Mit szeretnék csinálni?”

*Aztán csak annyit mondj: b...
a meg – és vágj is bele.*

résztvevőknek mindig nagyon emlékezetes tanfolyam központi része ennek a kulcsfontosságú kérdésnek a szüntelen ismételtetése.

Rázd fel magad, bébi!

Elmagyarázom, miből is áll ez a terápia. Így számodra is lehetővé válik a gyakorlás, aztán pedig elsajátíthatod, hogyan alkalmazhatod életed minden egyes pillanatában. A gyakorlat segítségével mágikus kapu tárul fel, amin belépve a gyermeki és spontán létezés birodalmába kerülsz. Egy csapásra Narnia (kitalált világ neve, amit C. S. Lewis hozott létre hétrészes regénysorozatában – a ford.) országban találod magad. Egy titkos ajtó téged is ebbe a világba repít. Az egyetlen különbség annyi csupán, hogy a Fehér Boszorkány nem lép színre, hogy mindent romba döntsen.

Akkor gyerünk, kösd be magad. Oké, nyugi, nem kell a biztonsági öv – ez lenne az utolsó, amire szükséged lehet. Épp ellenkezőleg: csatold ki az övet és indulás!

Először is tegyél be egy kis zenét. Az a legjobb, ha olyat választasz, ami harminc percig megy. Érdekes jól megválasztani a dallamokat. Ideális esetben tökéletesen illeszkedik a ritmusuk a fél óra alatt végbemenő változásokhoz – az is fontos, hogy érzelmi húrokat pendítsen meg és persze az is, hogy közel álljon hozzád. Ha gondolod, lapozd fel a Függeléket, ott találsz egy listát, köztük olyan számokkal, amelyeket én magam javaslok erre a célra.

Most viszont:

1. Tegyél be valami zenét, aminek a ritmusa felráz.
2. Kezdd el rázni a tested. Szándékosan nem a táncolni szót használom, gondolom, észrevetted. Komolytalannak tűnök? Csak azt teszem, amit B. K. S. Iyengar (a világ egyik legismertebb és legnépszerűbb jógaoktatója – a ford.) tett a *Light on Yoga* című emlékezetes szövegében: 1. Hajolj le és érintsd meg a lábujjad. (Oké, KIPIPÁLVA.) 2. Kicsit hajlítsd be a térded. (Ez is megvan.) 3. Tedd le a fejed a padlóra. – MICSODA?!

Tudom, amikor zenét hallgatunk, alapvetően nem arra gondolunk, hogy

„fel akarjuk rázni magunkat”. Most mégis erre buzdítalak. Szóval bízd rám magad: engedd, hogy bemutassam neked a Spotify-t – hű segítőtmet. Megmutatom, mire is gondolok. Most éppen a *The Chemical Brothers* játszik. Az *Another World* szól épp. Felkelek. Először megrázom a karom. Valahogy úgy, mint amikor a vizet rázza le magáról az ember mosogatás után.

Aztán megrázom az egész testem: a sarkammal kezdem, majd minden porcikámat átmozgatom. Úgy rángatom a vállam, mint egy eszelős. Minden egyes sejtem fel akarom rázni: ne maradjon egyetlen rész sem, amit nem jár át a feszült izgalom... Na, máris jobban érzem magam... Most már képes vagyok arra, hogy egész nap itt üljek a gép előtt és pötyögjem a könyv szövegét. Nem lesz gond vele, menni fog. Szóval nagyon jól tesz, ha felkel az ember, és alaposan megrázza magát.

3. Ne hagyd abba, rázd magad. Ne félj, nem tudod túlrázni magad (az persze más kérdés, ha például az egészségi állapotod nem teszi ezt lehetővé, mert mondjuk a csigolyáid elmozdulhatnak, porckorongsérved van stb.). Nyilván tisztában vagy vele, ha számodra nem kivitelezhető ez a gyakorlat.
4. A megfelelő időben – komolyan mondom, hogy egyértelműen a legalkalmasabb időpont lesz – véget ér a második zeneszám. Ez azt jelenti, hogy körülbelül nyolc percig rázkódtunk. Ideje tehát ABBAHAGYNI.
5. Most csak állj csendesen. Figyeld meg, mi megy végbe a testedben, a fejedben. Csak szemlélődj. Ha esetleg szavakba tudod foglalni a megfigyeléseidet, tedd azt. Például ilyesmikre gondolok: „*Melegem van. Bizsergést érzek. Fáradt vagyok. Ez egy kicsit fáj.*” És még nyilván lehetne folytatni a sort.
6. Rázd meg magad újra. Ezúttal csak egy zeneszám erejéig. Cserébe viszont hozd ki belőle a lehető legtöbbet. Persze adhatnék neked jó pár instrukciót például csikung gyakorlatra, de vagy sokan közületek el sem olvasnátok, vagy az egész fejezetet átugranátok, mivel olyan bonyolultnak tűnne az egész. Szóval maradunk a rázásnál. És hidd el, nem maradsz le semmiről, mert pont olyan jó ez a gyakorlat, mint

- bármelyik másik – szóval négy percre csak rázd magad, és ne törődj semmivel.
7. Ahogy véget ér a szám, adj bele apait-anyait, rázd magad, amennyire csak tudod. Még akkor is, ha teljesen kiüt – nyugi, nemsokára megint pihenhetsz.
 8. Fejezd be a rázást. Állj csendesen. A zenét nem kell leállítanod, úgys mindjárt szükséged lesz rá. Akárcsak korábban, megint figyeld meg, hogy érzed magad, mi megy végbe a fejedben. Próbálj ellazulni.
 9. Tényleg lazulj el, miközben pihensz. Az ellazulás azt jelenti, hogy oldódik a testedben a feszültség. Hogy elengedsz minden kötöttséget. Lazítsd el a vállad. Aztán a szemed. Majd az állkapcsod. (Minden különösebb erőfeszítés nélkül a medencetájékd is ellazul. Jó tanács hölgyeknek: ez a technika jelentősen megkönnyíti a szülést.) Lazulj, lazulj, lazulj. Figyeld meg, hogy érzed magad.

Lehet, hogy bizsergést és melegséget érzel. Ha mégsem, akkor jobb, ha sürgősen felkeresed az orvosodat. Á nem, mégsem... Végül is ahány ember, annyiféle reakció. Arról nem beszélve, hogy ha nem is vagy épp a legjobban, akkor is javulhat a helyzet, ahogy haladsz előre. Ráadásul az is lehet, hogy nem szoktál vájkálni az érzéseidben – lehetséges, hogy most ezért nem veszed észre a tested üzenetét.

A terápia során, amikor megkérdezzük valakit, hogy érzi magát, illetve hogy mit érez, nemegyszer előfordul, hogy nem tudja megfogalmazni a választ... semmit sem éreznek, sem melegséget, sem bármi mást. Semmit az égvilágon.

10. Jó kis szám (habár a kilences is az volt – nem lenne ildomos megfeledkezni róla). És íme, jöjjön a KÉRDÉS: „Mihez lenne kedvem?”
11. Remélhetőleg hamarosan körvonalazódik valami válasz. A zene továbbra is megy. Mostanra mindened átmozgattad, lassan azt sem tudod, melyik részed hol van. És ekkor felbukkan a válasz. Tudod, valahogy úgy, mint a fing a fürdőkádban. Hogy mi lesz a válasz erre a kérdésre („mihez lenne kedvem?”), ha engem kérdezel, akkor valószínűleg valami ilyesmi:

- Előrehajolni.
- Egy kicsit kinyújtózni.
- Még egy kicsit rázni.
- Ásítani.
- Lefeküdni.
- Letenni a fejem a padlóra.
- Jógapózt felvenni.
- Ezt a vicces dalt hallgatni.
- Ásítani.
- Sikítani.
- Sírni.
- Táncolni erre a jó kis zenére. De nem ám valami hagyományos táncot, hanem valami teljesen újszerűt – úgysem látja senki.
- Ugrálni.
- Helyben futni.
- Egy kicsit kinyújtózni, aztán még egy kicsit rázni.
- Egy kicsit megdörzsölni (jaj, de jó lenne).
- Megérinteni egy kicsit, aztán... újra és újra.
- Ásítani.
- Sírni.
- Ugrálni. Le-fel ugrálni.
- Táncolni, mint a Harlem Shake videóban.
- Előre-hátra hintázni.

12. Na *b...a meg*, adjunk bele apait-anyait.

13. Tedd fel magadnak megint a kérdést: „Mihez lenne kedvem?”

14. Tedd azt. Semmi bajod nem lesz tőle. Balszerencsét sem hoz rád.

15. Csináld azt két-három számon keresztül... tedd fel a kérdést, hogy mit szeretnél csinálni, aztán vedd komolyan a választ... és figyeld meg, mi történik. Aztán...

16. Dermedj mozdulatlanágba. Kapcsold ki a zenét. Figyeld meg ismét, hogy érzed magad.

(EGYÉBKÉNT most pattant ki egy ötlet a fejemből a jövő évi terápiára!!! Hála ennek a spontán, adott pillanatra fókuszáló „*csináld azt*,

amihez kedved van” gyakorlatnak. És milyen jó ötlet jutott eszembe! Látnod, hogyan működik ez az egész? Így bukkannak elő a semmiből a legnagyobb ideák. Az ilyen gyakorlatoknak pont ez a lényege: felszínre hozzák a jó dolgokat, amik aztán lavinát indítanak el.

Ez az a bizonyos termékeny talaj, amiről korábban már beszéltem: nem úgy születnek a nagyszerű elképzelések, hogy ülök a rendezett íróasztalomnál és terveket szövögetek. Nem, nem! Itt a rendetlenség közepette, a teáscsészék között, hangos háttérzaj mellett, miközben összevissza ugrálok, mint egy sültbolond. És mindezt remekül elegyítem azzal, hogy írom a könyvet, amiből majd te is profitálhatsz: ahogy megtapasztalod, hogy rázod magad, mozogsz, táncolsz – ráébredsz dolgokra. Csupán annak köszönhetően, hogy újra és újra felteszed a kérdést, mit is szeretnél csinálni.

17. És akkor... mint valami *kib...tt* varázslat – nem holmi *kib...tt* üstökös, hanem jó barát, hiszen *kib...ttul* csodálatos: szóval leírtam a tizenhetes számot, és akkor jött a földi mennyország Agnes Obel *Riverside* című számának köszönhetően. Ha van olyan instrukciója a könyvnek, amit muszáj követni, akkor ennek a dalnak a meghallgatása biztosan ilyen. Annyira gyönyörű! Könnyek fojtogatják az ember torkát, legszívesebben térdre borulna és hálát adna az univerzumnak, hogy a kreativitás csodálatos folyójába vetette ma.

Szeretném megosztani veled, hogy mit szeretek és mit csinálok szívesen. Megosztani a néha bölcs, máskor vacak gondolataimat. Hogy éppúgy megérintsen téged, ahogy engem például most ez a zene. Igen, szeretnék mindent átadni, hogy mindezt te is átélhesd. Hogy felismerd, mi hiányzik az életedből. Még akkor is, ha egy kis szomorúsággal tölt majd el, hogy elvesztegetted az időt azzal, hogy nem feküdtél fel a hullámokra. A jó hír viszont, hogy átélheted az izgalom érzését, hogy már sokkal többet megtapasztalhatsz az élet csodájából.

Váu, csúcs ez az érzés... Persze nem napi huszonnégy órában érzi ezt az ember. De hát ez van. Gondolj bele, teljesen valószínűtlen lenne, hogy folyamatosan sugározz, mint valami atomerőmű. A lényeg az, hogy el tudsz

jutni a ragyogás állapotába, jobban érzed magad, és nem utolsósorban: elkezdesz ÉREZNI, és egyre több olyan dologgal foglalkozol, ami örömet szerez.

Még valami: a másik dal a Pink Floyd *Mother* című száma. Az album (*The Wall*) a nyolcvanas évek elején jelent meg. Számomra abszolút viszi a pálmát. Egyszerűen visszarepít az időben... Megérinti a lelkem, némi megmagyarázhatatlan

Ezt a technikát én klubokban végzem, csak úgy kétórás b...a meg gyakorlatként.

szomorúságot ébreszt bennem, olyan érzés, mintha valami ősi árny kelne életre. Háborús hangulatot idéz... Volt egy fal köztem és a megértés között – éreztem, de az értelmemmel nem tudtam megragadni.

Szóval egyszerűen muszáj megosztanom veled ezt a toplistát. Látnod már, hogy mi a lényege? Hogy mi célt szolgál? És te hogy kezdesz hozzá?

Gyakorold pár napig – aztán remélhetőleg ezt teszed még néhány hétig, és... talán még jó pár évig is. Végezd mondjuk úgy tíz percig (tulajdonképpen a zeneszámok hosszától függően). Én húsz-harminc percig gyakorlok, a terápián viszont még egy óránál is tovább csináljuk a gyakorlatot. Klubokban pedig két órán át.

Ugyanis nem győzőm hangsúlyozni, hogy ez nem csupán egy öncélú gyakorlat, hanem olyan valami, aminek rengeteg haszna van. Ez ugyanis a mi „spontán csikung” gyakorlatunk, amiről részletesebben olvashatsz a *F*ck It Therapy* című könyvemben, ahol összeszedtem a gyakorlat gyógyító hatását. Viszont persze lehetséges, hogy te pont nem olvastad és nincs is kéznél a könyv, szóval engedd meg, hogy idemásoljak belőle egy részletet:

Spontán csikung (nyugi, nem kell fizetned érte utólag...)

A *b...a meg* terápia egyik legfontosabb eleme ez a bizonyos „spontán csikung”. Hivatalosan általában csak sok-sok gyakorlás után oktatják. Mi viszont nemegyszer már az első napon. Ugyanis nem veszélyes, bár a külső szemlélő számára ostobaságnak tűnhet. Azt valljuk, hogy az újoncokat érdemes bevezetni a csikung eme ágába, hiszen rögtön megtapasztalhatják csodálatos gyógyító hatását. Hatalmas segítséget jelent ugyanis az unalomig ismételt kérdés („mihez lenne kedved?”) megválaszolásában. Kétségtelen viszont, hogy még sosem láttam (magunkon kívül), hogy így

tanították volna.

Én a kilencvenes évek közepén végeztem először „spontán csikung” gyakorlatot. Kiváló kínai mesterem volt, Simon Lau. A tanfolyam London Dél-Kensington nevű részében volt. A mester igen módszeresen tanított és rendkívül lassan haladtunk: heteken át a metódus háttérfilozófiájával ismerkedtünk, és azzal, hogy milyen testhelyzetet vegyünk fel, hogy az energia (csi) szabadon áramolhasson. A módszer alapjait is megtanította, de alapvetően az elhelyezkedésen volt a hangsúly.

Körülbelül hathetes volt a tanfolyam, de sajnos nem minden alkalommal tudtam rajta részt venni, mert el kellett mennem valamelyik kereskedelmi tévécsatornához. Amikor visszatértem, leesett az állam, hogy a résztvevők zöme mekkora változáson ment keresztül. Elkezdtek a gyakorlatot, amit már én is ismertem korábban. Behunytam a szemem és őszinte öröm töltött el, érezve a testemben áramló energiát.

Aztán valami csattanást hallottam a teremben. Ellenálltam a kísértésnek, és nem nyitottam ki a szemem. Folytattam a gyakorlatot. Újabb zajok ütöttek meg a fülem. Valaki felhördült, más valaki nyögött egyet. Aztán hangosabb lett a zaj, az egyik résztvevő dobantott egyet a lábával a fapadlózatán.

Én továbbra is csukva tartottam a szemem és arra törekedtem, hogy a gyakorlatra koncentráljak. Nem volt könnyű. A zajok egyre hangosabbak és egyre változatosabbak lettek. Az elkövetkező harminc percben volt, aki felüvöltött, mint valami farkas, más valaki úgy nyöszörgött, mint akinek elvették a kiskutyáját. Aztán pont olyan hang ütötte meg a fülem, mintha ez az elrabolt ölel nyöszített volna, utána mintha ütlegettek volna a mellkasát. Na, hát ennyi elég is volt, soha többet nem mentem vissza.

Néhány évvel később egy másik nagyszerű csikung mesternél tanultam. Dr. Bisong Guo volt a neve. Hétfévente volt a tanfolyam. Néhány hét után a hölgy az oktatás és a formális gyakorlatok között látszólag üresjáratot hagyott nekünk. Egy ilyen alkalommal, amikor egyetlen szó sem hangzott el, sőt egyetlen mozdulat sem volt a teremben, csak ültünk vagy feküdtünk, azaz léteztünk – na, akkor megint átéltem a lelki béke érzését. A testemben pedig újra áramlani éreztem az energiát.

Aztán hirtelen valami zaj hallatszott. Mint amikor kézzel ütik a test valamely részét... Aztán ritmikus torokhang... mintha egy indián törzs kántálna a tűz körül. Sokkolt az élmény. Pláne, amikor rájöttem valamire... hogy... de hiszen ez én vagyok! Én keltettem a zajt! Én kántáltam! Nem gondolkodtam rajta. Nem akartam ezt tenni. Mégis megtörtént. Spontán és természetesen. És megállíthatatlanul. Olyan valamit csináltam (és juttattam kifejezésre), amit tudatosan nem gondoltam ki és így kivitelezni sem akartam.

És... örömet okozott. Aztán másvalaki keltett zajt. Vagy lehet, hogy nem is egyvalaki, hanem a legtöbben közülünk. Mások elaludtak. Bár el nem tudom képzelni, hogy nem ébredtek fel erre az éktelen zajongásra. Pont olyan hang volt a teremben, mint a pár évvel korábban úgy másfél kilométer távolságból hallott rakétának. Csak ezúttal magam is részt vettem a rakéta fellövésében. Mostanra megértettem, ha eléggé ellazult állapotban van az ember, és kellően ráhangolódott a gyakorlatra, és hozzá még stabil állapotban is van, akkor a csi nekiiramodik, és ha van kedved, vele tarthatsz, téged is magával sodor.

Olykor úgy érzed, mintha rázna, máskor mintha nyújtana vagy futkosna, esetleg bömbölne vagy üvöltene, netán zokogna. Nem arról van szó, hogy sírni akarsz: egyszerűen könnyekben törsz ki.

Ahogy az is független az akaratodtól, hogy engedelmeskedsz a nyüszítő kutyának – egyszerűen csak megtörténik veled. Kinyitod az ajtót és az állat beront. Hiszen ez a dolga.

A spontán csikung RENDKÍVÜLI gyógyító erővel bír. Tudod, akkor történik meg, amikor teljesen éber vagy, amikor teljesen elmerülsz valamiben. Ha hagyod áramlani az energiát, ha hagyod, hogy oda száguldjon, ahova akar, ha nem korlátozod és nem próbálsz terelgetni. Ha nem szabsz neki irányt, mondván, hogy ez így nem normális. Ha szabadon hagyod áramlani, akkor a csi, az ösztön életre kel. Nevezhetjük ezt Felsőbb Erőnek vagy Szentléleknek. (Ha belegondolsz, az evangéliumi keresztények is a fentebbihez hasonló állapotba kerültek a Szentlélek nevében. Beleértve azt is, hogy olyan idegen nyelveken beszéltek, amiket nem is ismertek.)

Ha átengeded magad az energiának, értelemszerűen kifejezésre is juttatod. Akármilyen formában is akar felszínre törni. Tulajdonképpen nem arról van szó, hogy te cselekszel valahogy, hanem arról, hogy engeded megtörténni azt, ami készülőfélben van.

Na szóval, a *F**k It Therapy* című könyvemben ennek a módszernek a gyógyító hatását taglaltam. Hosszabb távon úgy is hasznodra válhat, hogy általa megtanulod elsajátítani a spontán létezést. Na, ez az igazi *b...a meg* létforma. Amikor úgy élsz, hogy azt csinálsz, amit szeretsz.

Miután egy ideje már gyakorolsz – talán pár hete –, ha szeretnél, sem tudnál szabadulni a kérdéstől: „Mihez lenne kedvem?” Hiszen hagyta, hogy az áramlás magával sodorjon, és a vágyaid életre keljenek. Képzeld csak el, ha mindez természetessé válik számodra. Azt akarom mondani ezzel, hogy hatalmas változást indít el benned, valahányszor megkérdezed magadtól, hogy mit is szeretnél csinálni, utána pedig kimondod, hogy *b...a meg* – és máris a tettek mezejére lépsz... És akkor képzeld csak el, hogy mindez már magától, belülről jön, ösztönösen. Pontosan ezt jelenti a „flow”.

A taoizmus is ezen alapul: a taoista bölcs olyan valaki, aki „úszik az áramlásban”. (A taoizmus Kína egyik legnagyobb, autentikus ősi vallása. A taoisták szerint nem kell ellenállni a világot mozgásban tartó erőnek, hanem hozzá kell igazítani a cselekedeteinket és harmóniában élni vele – ezáltal az életünk erőfeszítésektől mentessé válhat – a ford.)

Tanulj meg spontán élni – csak úgy b...a meg módra.

Ez az igazi élet. Gaia például nagyon jó benne. Remekül tudja áramoltatni az energiát, és hagyja, hogy a csi magával ragadja. A *F**k It Therapy* című könyvemben erről is írtam:

Gaia és a csikung

Gaia éppúgy pár éve végzi a csikung gyakorlatokat, mint én. Jók a megérzései, ráadásul rá is bízta magát az intuíciójára – és kellőképpen spontán is. Bárki, aki ismeri őt, még azt is mondaná, hogy ezek enyhe kifejezései a valóságnak. Szóval néhány évvel ezelőtt Gaia részt vett egy csikung tanfolyamon.

Napi néhány órát szánt gyakorlásra. Képes volt az éjszaka közepén felkelni, hogy ezzel foglalatosskadjon. (Csak hogy értsd: a csi másképp nyilvánul meg éjjel, mint nappal.) Kiment a kertbe a hajnali órákban, hogy végezze a gyakorlatot. Akkoriban a hegyen béreltünk egy házikót, amihez kert is tartozott. Köröskörül lejtők és dimbes-dombos terület. Azért aligha törted volna ki a nyakad, ha meglátogatsz minket, nem szakadék tátongott a lakhelyünk alatt, de tényleg nem lett volna kellemes lepottyanni a dombtetőről. Valahogy úgy képzeld el, hogy van egy kis sík terület, néhány kisebb-nagyobb ösvény és aztán a meredek lejtők és mezők. Na, ezen a helyen kezdte el Gaia a gyakorlatot. Ez pedig azt jelentette nála, hogy legurult a fűben, vagy futkosott a kertben. De nem ám lassan ügetve – nem, teljes erőből rohant... csukott szemmel.

Egy reggel bejött – a hajában apróbb ágakkal és fűszálakkal – és ahogy máskor is, elkezdett mesélni a gyakorlatról. (Elég röhejesen hangzik ez a szó, figyelembe véve, hogyan is végzi...) Szóval akárcsak máskor, ezúttal is rohant a kertben. Épphogy nem ment neki semminek – a csi vitte magával.

Egyszerűen csak futni akart. Így tehát csak rohant... és rohant... és nem tudta abbahagyni. Azért persze ne úgy képzeld el, mint Forrest Gumpot, aki hónapokon át kitartóan futott. De hangsúlyozom: tényleg nagy sebességgel és mindvégig csukott szemmel. Komolyan mondom.

Amikor úgy érezte, meg kéne állnia, így is tett. Aztán amikor a belső hang azt mondta neki, nyújtsa ki a kezét – így tett. Akkor először kinyitotta a szemét. Ott állt előtte egy ló, és épp a kinyújtott kezét szimatolta.

Ne értsd félre, nem arra buzdítalak, hogy próbálj ki valami hasonlót te is otthon. Viszont tényleg csak ajánlani tudom, hogy végezd el a korábban bemutatott „rázós” gyakorlatot. (És persze a hozzákapcsolódó kérdést se felejtsd el: „Mihez lenne kedvem?”) Nyugodtan végezheted otthon... aztán kiterjesztheted az életed bármely területére.

Bocs, most egy kis szünet jön. Iszom egy csésze teát.



Indonéziában, a Gili Trawangan szigeten sétálgattam. Kerestem egy helyet, ahonnan nézhetem a teknősoket. Épp egy bújárklub mellett mentem el. Félttem a merüléstől. És akkor mégis azt mondtam magamnak: „B...a meg, miért ne?” Teljesen beleszerettem a csodálatos víz alatti világ szépségeibe és a bújárkodásba. A szenvedélyemmé vált. Megint csak azt mondtam, hogy *b...a meg*, aztán még háromszor meghosszabbítottam az ott-tartózkodásomat. Mostanra haladó PADI bújárengedéllyel rendelkezem. Ma délután lesz a 14. merülésem. Hurrá, hurrá!

Barbara Martens – Belgium



B...a meg: NEM (Bocs...)

A spontán létezés szempontjából jelest adok magamnak, amikor megosztom veled a következőt. Ugyebár az a lényeg, hogy ne ragaszkodjak mereven az eltervezett dolgokhoz a könyvírásban sem. Ha már útitársak vagyunk ezen a felfedezőúton, akkor csináljuk közösen ezt is: rájöttem, hogy sikerült elsajátítanom a spontán létezés alapjait, így azt tudom mondani: *b...a meg* a könyv további sikere. Talán most már annyira hatékonyan alkalmazom a technikát, hogy észre sem veszem, mennyire magától jön. Szóval utólag is megveregetem a vállam.

*Mostanra sikerült
elsajátítanom a spontán létezés
alapjait, így most azt
mondom, b...a meg.*

Szerintem én ma este gőzerővel fogok írni, és a végére is érek ennek a fejezetnek. Épp az imént mondtam le emiatt egy vacsorát is (amire el „kellett volna” mennem). Hát hiába... nincs mit tenni, ilyen az áramlás ereje: magával ragadja az embert. Nekem pedig nagyon

fontos, hogy figyeljem a szavát, aztán kövessem. Neked is csak ajánlani tudom, hogy gyakorolj, majd az életed minden területén alkalmazd a tanultakat, míg teljesen természetessé nem válik. Ne félj, nem leszel teljesen magadra utalva, adok neked némi útmutatást, hogy láthasd, miképp is lendül működésbe ez az egész.

Annyi az egész, hogy mondjunk nemet lehetőleg minél többször. Mondjunk nemet arra, amit elvárnának tőlünk – akár mások, akár saját magunk. Mondjunk nemet arra, hogy kötelezettségeket vegyünk a nyakunkba. Sőt, a megszokott viselkedési sémákra is. A „nem” szócska gyönyörű és felszabadító erejű. Pláne, ha szükség esetén kiegészítéd azzal, hogy *b...a meg*. Például valahogy így: „*B...a meg*, nem (aztán hozzáteheted: bocsánat – ha az illem úgy kívánja).” Szóval még egyszer: „*B...a meg*, nem... Bocsánat.”

Ez valami olyasmi üzenettartalmat hordoz, hogy „nincs túl nagy

jelentősége”. Az a baj, hogy tele vagyunk mintákkal, túlnyomórészt felnőttes beidegződésekkel, aggodalmakkal és gondokkal, így szinte folyamatosan ismételnünk kell, hogy „nincs túl nagy jelentősége”. Aztán követhetjük a saját (spontán) utunkat. Ha visszatérünk egy kicsit a gyakorlathoz: olyan, mintha folyton azt sulykolnák belénk, hogy merevnek és egyenesnek kell lennünk. Csakhogy szabad mozgásra vágyunk... Így hát nincs más tennivalónk, mint a következőképpen reagálni: „Ó, ez az utasítás nem sokat számít. Nekem szabadságra van szükségem.”

Tedd hozzá bátran: „B...a meg, nincs túl nagy jelentősége.” Végtére is, b...a meg, tényleg ez az igazság. Mindez különösképpen akkor igaz, amikor nagy nyomásként nehezedik rád az adott dolog, ugyanakkor érzed, hogy visszahúz. Ha olyan érzésed támad, mintha mázsás súly nehezedne rád, olyankor mi a teendőd? Menj könnyed léptekkel, és ne vedd túl komolyan.

A „nem” szócska gyönyörű és felszabadító erejű. Pláne, ha szükség esetén kiegészíted azzal, hogy b...a meg.

B...A MEG, NINCS TÚL NAGY JELENTŐSÉGE.

***Mantra:** a három örök érvényű b...a meg mantra egyike. Ne használd, ha idegenkedsz a változástól, a szabadságtól és akkor sem, ha kellemetlen érzést kelt benned az elengedés gondolata.*

De hát ezt már magad is tudod, nem? Azt is, hogy miképp működik... Hálás vagyok, hogy nekem ez belülről jön. Talán az atyai tanításnak, a láthatatlan kéznek köszönhető, hogy hosszabb távon képtelen vagyok a humor és nevetés nélküli beszélgetésre. Ha túlságosan komoly, nehéz vagy egyenesen elviselhetetlen dolgokról esik szó, akkor én a könnyebbik végéről közelítem meg a dolgot – egyszerűen szükségem van a nevetésre.

Ne ragaszkodj túlságosan semmihez – se munkához, se tárgyakhoz (autóhoz, házhoz stb.), se személyhez vagy a személyeddel kapcsolatos elképzeléshez: például hogy ki vagy, hogy vagy, netán a világnak miképpen kellene működnie, esetleg másoknak milyennek kéne lenniük. Vegyél mindent könnyedén. Légy olyan, mint a kezedre szállt kismadár: ha meghagyod a szabadságát, dalol és kicsattan az élettől, ha viszont rabságban

tartod, megfosztod őt a létezés örömétől. (Olyan sok vörösbegetetemet láttam a küszöbömön az elmúlt télen, hogy sajnós nagyon találónak érzem a kismadaras hasonlatot.)



Azt mondtam, b...a meg – és otthagytam a régi irodát. Csak stresszt és aggodalmat adott nekem. Elkezdtem bűvárkodni – és akkor találkoztam a jövőbeli férjemmel. Vettem egy kis hajót Horvátország déli részén. Most pedig túrákat kínálok a látogatóknak: a hajóm szálláshelyként is működik, így megtapasztalhatják az energia hatalmas erejét a víz, a szél és a föld révén.

Raffaela Hartl – Ausztria, Bécs



Egyébként, ha van valaki, aki ért macskául, megmondhatná a világ összes cicusának, hogy nagyon értékeljük a cselekedetük mögött rejlő *gondolatot* – amikor elhalmoznak minket az elejtett madarakkal, egerekkel és vakondokkal, deeee... – ha esetleg nem túl nagy dolog – kérhetnénk esetleg, hogy legyenek kicsit ötletesebbek az ajándék kiválasztásakor? Például valahogy más érzést keltene bennünk a parányi madár helyett egy csokor vadvirág vagy akár egy kődarab.

Ha pedig mindenképpen „ebéddel” akarnak meglepni minket, lehetne az esetleg valami olyasmi, amit örömmel fogyasztunk el? Nem kell, hogy túlságosan személyes legyen, de hát nem mindenkinek egyezik az ízlése a cicákéval. Persze az lenne a legjobb, ha valami csokit hoznának, már amennyiben nem jelent számukra problémát és kellemetlenséget a beszerzése... Kedves macskák... Éljetek bárhol a világon, szó sincs róla, hogy a jövőben lemondanánk a nagylelkű ajándékaitokról. Csak annyi lenne a kérésünk, hogy a jövőben ne vörös színű, édes, ámde halott madarakkal kedveskedjete nekünk... Szépen kérünk titeket. Köszönjük a megértéseteket.

B...A MEG, *MINDENÜNK, AMINK CSAK VAN, AZ ITT
ÉS MOST VAN.*

Mantra: megvilágosodás tizenegy szóban.

Oké, emberek – most már kezdtetek kapiskálni, mit is jelent, hogy úgy éljetelek, hogy azt teszitek, amit szerettek? Ha te még viaskodsz magadban, akkor talán a segítségedre lehet... hogy beszélgetsz a macskákkal. Vagy továbbmegyek: változz mindinkább macskává. De vissza is térhetek a kiindulási ponthoz: válj újra gyermekké.

A *b...a meg* titka abban rejlik, hogy képessé válsz a gyermekibb viselkedésre. Minthogy a gyerekek a természetüknél fogva alkalmazzák a *b...a meg* sémáját. A gyermeki agy más frekvencián működik. Az alfaállapot a természetes számára. Míg a felnőtt agy alapvetően a béta frekvenciát használja. Amikor tényleg ellazult állapotban vagyunk, az agyunk átkapcsol alfa frekvenciára. Összességében ez azt jelenti, hogy ez utóbbi esetben a gyerekekhez hasonlóan sokkal inkább a jelenben élünk, kevésbé korlátozottan, jóval nyitottabban, feleannyit sem aggodalmaskodva. Ilyenkor a dolgok egyáltalán nem tűnnek olyan súlyosnak, mint egyébként.

Válj egyre inkább macskává. Légy mind gyermekibb. És ahhoz, hogy ezt elérd, alkalmazd egyre többször a b...a meg technikát.

Az agy alfa rezgéstartománya tökéletesen *b...a meg* állapot. A gyermeki státusz szintén. Ezért tehát, ha kimondod, hogy *b...a meg*, visszatérhetsz egykori önmagadhoz. Ebben az alfaállapotban sok más tényező is megváltozik: a légzésed mélyebbé válik. Fordítva is igaz:

minél mélyebben lélegzel, annál biztosabban átkapcsolsz a béta hullámokról alfára.

B...a meg, felépült tehát a híd, amin keresztül viaszétálhatunk az alfaállapotba, azaz a gyermeki mivoltunkba.

Szóval légy mind inkább macska. És válj egyre jobban gyermekivé. És ahhoz, hogy ezt meg tudd valósítani, alkalmazd minél többször a *b...a meg* stratégiát.

B...A MEG, HIBÁZHATOK.

***Mantra:** talán még élvezni is fogod, hogy szándékosan hibázz a mantra hatása. De az is lehet, hogy csak bosszúsággal fog eltölteni. En például örömmel vállalom a kockázatot, hiszen hibázhatok. Mert bizony ez az ára, ha mind a saját, mind a mások komfortzónáján kívül akarok élni.*

6. Hogyan élj úgy, hogy azt csinálod, amit szeretsz?

„A siker annak nyomában jár, amit meg akarsz csinálni. Követi azt. Nincs más lehetőség az elérésére. Nincs kerülőút.”

Malcolm S. Forbes – *a Forbes magazin kiadója*

Ha nem úgy élsz, hogy azt csinálod, amit szeretsz (és ha megengeded, borítékolom, hogy így van, különben aligha olvasnád ezt a könyvet), szeretném azt mondani (és hinni), hogy könnyű dolgod lesz. De sajnos általában ez nem így van. Kétségtelen, hogy lesznek könnyebb helyzetek, amik valóban semmiféle nehézséget nem jelentenek a számodra. Ez elsősorban a beállítottságod függvénye.

De az egész összességében inkább hangozhat ijesztően vagy egyenesen elkéserítően. Pontosan ez az egyik oka, hogy külön lépésekre szedtem a tanulnivalókat. Ha lépésről lépésre követed az itt leírtakat, fokozatosan felépítheted az életed, ami tényleg arról szól majd, hogy azt csinálod, amit szeretsz.

Ehhez azonban még valamire szükséged van. Mégpedig a *b...a meg* kvalitásra, amire pontosan azáltal tehetsz szert, hogy szóként megformálsz és ki is mondod: *b...a meg* – amennyiben szükségét érzed. Például amikor valami ijesztőnek tűnik vagy elcsüggeszt. Vagy amikor valaki neked szegezi a kérdést: mégis mi a búbánatot csinálsz?! Vagy amikor leragadsz valaminél és nem látod a kiutat... na, akkor mondd ki gyorsan, hogy *b...a meg*, aztán tarts ki, amíg fel nem tűnik a horizonton a megoldás. Akkor aztán rajta, kapaszkodj bele.

))))))))))))))))))

Azt mondtam, *b...a meg* a félelem, a rémület, a szégyen, amikor mások indiszkréciójának köszönhetően csődbe mentünk. Szinte mindenünket elveszítettük. Keserves időszak volt. Viszont amikor felhagytam a belső monológokkal, az agyalással, akkor éltem a lehetőséggel és átképeztem magam.

Most pedig képzett pszichoterapeuta vagyok és nagyon szeretem a munkám. A *b...a meg* „punk rock” spirituális mantra szerint élek.

Chris Madden – Egyesült Királyság, Yorkshire



Mikor van szükséged a *b...a meg* stratégiára? Amikor épp végére értél a teendőidnek. Vagy amikor épp belekezel valamibe, akármi is legyen az. *B...a meg* az egész világ a begyepesedettségével. *B...a meg*, ha nem jön rögtön a pénz. *B...a meg* minden, ami csak lehetséges: vissza is lehet lépni vagy lassítani is lehet. *B...a meg*, lehet változtatni is vagy akár gyorsítani, ha kell. *B...a meg*, a jin és a jang egymással szemben áll. Nos, az az igazság, ebben a szakaszban, amikor azért küzdesz, hogy megvalósíthasd a vágyaid szerinti életet, bizony sok jang energiára lesz szükséged.

*B...a meg, hogy igent
vagy nemet mondjunk a
szteroidokra.*

Nekem úgy tűnik, hogy az élet gyakran arról szól, hogy igent vagy nemet mondjunk dolgokra. Avagy: mire mondunk igent és mire nemet. De *b...a meg*, hogy igent vagy nemet mondunk a szteroidokra.

Ezt a fejezetet az „igennek” szentelem. *Igen, tulajdonképpen kereshetek pénzt abból, amit szeretek. Igen, meg tudom csinálni – még akkor is, ha korábban nem foglalkoztam vele. Sőt még akkor is, ha most minden olyan bonyolultnak tűnik. Igen, meg fogom csinálni, még akkor is, ha most semmi sem megy – addig nem nyugszom, amíg nem sikerül.*

És *b...a meg*: ez most egy szteroid injekció, ami fokozza az „igenek” számát. *B...a meg* a hátba veregetés. Ez most a GYERÜNK üzenete. Egy felhívás. V. Henrik hadüzenete az angolok és a franciák közt zajlott 15. századi agincourt-i csata előtt: harcra készen, megfeszülő izmokkal, vért izzadva, tigrisként támadjunk.

Hát ezt tesszük most mi is. Gyerünk, *b...a meg*. Vágjunk bele!

**Keress pénzt azzal, amit igazán
szeretsz**



Történetesen egy közelmúltbeli Gallup-felmérés pont arra mutatott rá, hogy az Egyesült Államokban a megkérdezettek 70%-a egyenesen utálja a munkáját. Szóval nehogy hülyének érezd magad, ha te is túl sok időt vesztegetted az életedből olyan dolgokra, amiket nem szeretsz – abban a reményben, hogy talán megéri (majd a hétvége, a nyaralás, vagy... a nyugdíjas évek kárpótolnak).

Egyáltalán nem kell hülyének érezned magad. Hiszen azok a beidegződések, melyektől most szabadulni kívánunk, nagyon is mélyen gyökereznek a társadalmunkban. Ráadásul ezek a gyökerek nagyon szerteágazóak és sokfélék. Például én magam szintén a hagyományos munkaerkölcs szellemiségében nevelődtem, ezt hoztam magammal örökség gyanánt: a megfeszített munka már önmagában jó dolog, nem számít, hogy mit takar. Csakhogy olyan emberektől vettem ezt át, akiknek nem igazán volt választási lehetőségük: ott volt a gyár vagy a bolt – nosza rajta, odamegyünk.

A sulykolás sajnos mélyen gyökerezik. Fiainknak azt tanítják az iskolában, hogy tanulniuk kell, össze kell szorítaniuk a fogukat, aztán olyan dolgokkal kell foglalkozniuk, amiket nem szeretnek... Ezt tekintik a kiteljesedett élet előfeltételének. Ez bizony ma már éppúgy sántít, mint maga az oktatási rendszer. A tanárok mégis elhiszik. (Mellesleg a nyakamat teszem rá, hogy talán a tíz százalékuk szereti a munkáját – de hát meglepő?)

A kutatások szintén azt hangoztatják, hogy később fogjuk megérteni a dolgokat, és hogy majd valamikor a távoli jövőben arathatjuk le fáradozásaink gyümölcsét – sikeres élet formájában. Ehhez csak az kell, hogy

Gondold ki, mit szeretsz csinálni, aztán keress pénzt vele. Hú, micsoda lehetőség!

hajtsd le a fejed, engedelmeskedj, tedd azt, amihez semmi kedved – aztán évek vagy rosszabb esetben évtizedek múlva örömben és jutalomban is lesz részed, hiszen valószínűleg „sikeres” leszel. Azt hiszem, a siker alatt az

ügyvéd, tanácsadó és felsővezető kategóriákat értik, még véletlenül sem a könyvtárosokra, ápolókra, futárookra, eladókra és egyéb foglalkozásokat űzőkre gondolnak.

Szóval nem, egyetlen pillanatig se érezd hülyének magad, hogy elvesztegetté egy csomó időt olyasmikkal, amik nem okoztak örömet. Hiszen a legtöbben így élnek. Helyette inkább azt képzelj el, hogy a robotolással töltött időt mostantól olyan dolgokkal helyettesítheted, amiket tényleg élvezel. Gondolj bele... azt csinálod, amit szeretsz és még pénzt is keresel vele. Elképesztő lehetőség!

Történetesen az egyik gyermekünk, Leone ma reggel megkérdezte, mit csinálok épp. Én pedig ezt válaszoltam: „Arról írok, hogyan éljünk meg abból, amivel szívesen foglalkozunk.” Ő csak ennyit válaszolt: „Ó.” Erre én visszakérdeztem, hogy érti-e, miről van szó. Így felelt: „Si, farsi una vita.” (Ne felejtse el, hogy Olaszországban élünk, szóval a fiúk anyanyelve az olasz, bár nagyon jól beszélnek angolul is.) Lefordítva, hogy ti is értsétek: „Igen, hogy ne csak létezz, hanem élj is.” És tényleg. Hiszen azzal, hogy abból élsz, amit szeretsz, azzal tényleg elkezdesz élni, nem csupán létezel, ahogy eddig tetted. Szóval egy új élet kapujában állsz. Köszönöm, Leone ezt az új megvilágítást, új szemszöveget.

Tényleg szeretnél abból élni, amivel szívesen foglalkozol?

Tudom, ostoba kérdésnek tűnik, de hidd el, érdemes komolyabban elgondolkozni rajta. Még most, itt a nagy ugrás előtt. Mielőtt rászánod magad, hogy tényleg pénzt keress azzal a tevékenységgel, amit szeretsz.

Amikor ezt a kérdést ízeletem, önkéntelenül is a sógorom, Saul jut eszembe. Amióta csak ismerem, két szenvedélynek hódol: a fényképezésnek és az autóknak. Most, hogy ezt leírtam, eszembe jutott, hogy választhatott volna még egy utat: az autók fotózását. Ő viszont sohasem foglalkozott hivatásszerűen sem fényképezéssel, sem pedig autókkal.

Az évek során javasoltam neki egyszer-kétszer, hogy egyesíthetné a munkáját és a hobbiját. (Ez nálam mindig kulcsfontosságú: amit szenvedéllyel szeret az ember, az miért ne lehetne a munkája is?) Ő viszont mindig ugyanazt válaszolja: „*Nem akarom.*”

Én olyankor mindig visszakérdezek: „De hát van egy munkád, amit nem

szeretsz. Naponta órákat töltesz vele mégis, és akkor még nem beszéltünk a munkába járásra fordított időről. Szóval megkeresed a pénzt, amit aztán autókra és fényképezőgépekre költesz – a *hobbijaidra*, amiknek csak hétvégén tudsz hódolni. És akkor azt mondod, hogy tényleg nem akarod?”

A válasza mindig igen rövid: „Nem.” Ezzel az egyszavas válasszal nem tudok mit kezdeni: nincs mit tennem, befogom a szám. Egyszer viszont részletesen kifejtette, miért nem akarja: pontosan azt szereti a fotózásban, hogy az NEM munka a számára. Ha egyszer csak fogná magát és ebből keresné meg a kenyerre valót, akkor már munka lenne, és mint ilyet, nem tudná többé élvezni.

Nem igazán értettem, de ő tovább magyarázta, hogy a munka olyan dolog, amit meg kell tennie az embernek, de *nem kell*, hogy élvezze is. Ő pedig tudja – mondta –, ha a fotózás lenne a megélhetési forrása, akkor már nem tudná szeretni. (És természetesen ugyanez a helyzet az autókkal is.) Úgy beszélt, mintha nem is Észak-Angliában nőtt volna fel, hanem mondjuk Észak-Amerikában.

Persze van némi logika abban, amit mond, hiszen ha a fényképezésből élne, akkor folyamatos stressz kapcsolódna a korábbi hobbijához: mivel a piac telített, nem lenne egyszerű dolga. Ez pedig máris árnyékot vethetne az egykor szeretett tevékenységre. De akkor ez az egész ennyire fekete-fehér lenne? A munka az munka, a hobbi pedig hobbi. A munka nem hobbi, a hobbi nem munka. Ahogy az olaj és a víz sem elegyedik egymással, nem igaz?

De van itt valami, amivel nem tudok azonosulni. Hiszen én például gyakran készítem el úgy a tojást, hogy néhány csepp olajat teszek a főzővízbe. És a két folyékony halmazállapotú anyag összekeveredik és egészségesebb lesz a végeredmény, mintha csak olajban készítettem volna el. Ráadásul ízletesebb is lesz, mint a sima főtt tojás. Magyarán szólva az olaj és a víz elegyítéséből nagyszerű dolog születhet.

És tapasztalatom szerint így van ez a munka és a hobbi keverésével is: egészségesebb és jólesőbb.

Az én életemben például semmi sem ment tönkre, egyetlen álmom sem foszlott semmivé amiatt, hogy próbáltam megélni abból, amivel egyébként

is szívesen foglalkozom. Sőt éppen ellenkezőleg: például még nagyobb kedvvel zenéltem, mert külön örömet jelentett, hogy másoknak talán tetszeni fog a zeném. Így még átszellemültebben ütöttem le az akkordokat.

Végére is mi történhet, ha belevágsz és megpróbálsz abból megélni, amit szeretsz? Felhagysz olyan dolgokkal, amiket egyébként sem szeretted, viszont (a folyamat öngerjesztő volta miatt) egyre inkább olyan tevékenységeid lesznek, amikben örömet találsz. Tudod: elindul a lavina. Később erre még visszatérünk, most viszont végezz egy kis önvizsgálatot, hogy nem állsz-e te is Saul pártján, azaz nem vagy-e hajthatatlan, már ami a munka és a hobbi keverését illeti.

Én (jól) megélek abból, hogy azzal foglalkozom, amit szeretek

Azért bocsátom ezt előre, mert bízom benne, hogy te is el akarod sajátítani ezeket a képességeket. Én pedig saját tapasztalatból tudom, hogy miről beszélek. Megosztom veled a tudásom, hogy te is úgy élhess, azt csinálhasd, amit szeretsz – te pedig a későbbiekben csiszolgathatod a saját szájízéd szerint. Láttad már az önéletrajzomat, amiben felvázoltam még a könyv elején, hogy mikor (nem) tettem azt, amit szerettem?

De vajon azzal is tisztában vagyok, miképpen élhetek meg ezekből? Igen, mindig is ezt csináltam. Meg kell, hogy mondjam, az én filozófiám más volt régebben, mint most. A húszas éveimben a következő fejezte ki híven a gondolkodásmódomat: *Szabadnak érzem magam, amikor azt csinálom, amit szeretek. És ha azt teszem, ami örömet okoz, akkor a jutalom sem marad el.*

Ez egyfajta „b...a meg, jönni fog a pénz”-stratégia volt. Ami (részben) igaz. És rendkívül egészséges. Nem is gondoltam a pénzre, nem görcsöltem miatta (persze ekkor még nem volt családom, és ez azelőtt volt, hogy jelzáloghitelt és nyugdíjárulékot fizettem volna).

Minthogy pontosan azt csináltam, amit szerettem, ráadásul jól is végeztem a munkámat, így tényleg nagyszerű állásajánlatokat kaptam, és meg is becsültek. De meggazdagodhattam volna belőle? Valószínűleg nem.

B...A MEG, JÖNNI FOG A PÉNZ.

Mantra: jönni fog. Főleg, ha ezt a mantrát elégszer mondogatod. Delejes ereje van – rejtélyes, de tényleg működik a mágneses vonzás.

A harmincas éveimben aztán jött egy újabb (kiegészítő) gondolat: *Igazán szabadnak akkor fogom érezni magam, ha többet semmit sem kell tennem a pénzért.* Figyeld meg a változást: korábban jelen időt használtam: *Szabadnak érzem magam, amikor azt csinálom, amit szeretek.* Itt pedig áttértem a jövő időre. Egyfajta késleltetett kielégülés. Ennek ellenére működött.

A fókusz az anyagi függetlenség elérésére helyeződött, mégpedig a passzív bevétel révén. Aminek ugye az a lényege, hogy semmit sem kell tennem érte, jön a pénz. Korábban, a húszas éveimben az irodai munka mellett ez elképzelhetetlen lett volna. Egyébként ebben a fejezetben több szó esik majd a passzív jövedelemről. Előzetesen csak annyi, hogy működött a pénzcsinálás. Nem mondom, hogy különösebben szerettem volna, amit csináltam, de hát ilyen a késleltetett kielégülés.

Jelenleg a negyvenes éveimet taposom. És most hogy gondolkodom? Nos, a korábbi gondolatom – miszerint „*csináld, amit szeretsz és jönni fog a pénz*” – igaz lehet, bár ez attól függ, hogy milyen területen dolgozol... A legjobb, ha valaki foglalkoztat. A harmincas éveimre jellemző elképzelésem valóban működik, de az az igazság, hogy több dologtól is függ – a legjobb, ha a saját magad ura vagy. Viszont nemegyszer ez csak később termi meg gyümölcsét.

B...A MEG, CSINÁLD MEG.

Mantra: kell hozzá egy jó adag b...a meg. A legtöbbünknek legalábbis. De muszáj megtenni, ha nem akarsz letérni az útról. Ha több pénzre akarsz szert tenni. Ha sikeresebben akarod alkalmazni, hogy tényleg abból élj, amit szeretsz. Az unalom csak unalom, de a jutalom végül mégiscsak jutalom.

Így most próbálom azt csinálni, amit szeretek, de a fél szememet rajta tartom a könyveken. Úgy értem... a számlakönyveken. Tulajdonképpen ez a könyv is, amit most írok, segíti azoknak a bizonyos számlakönyveknek a gyarapodását. A saját szememmel láttam, hogy pusztán azzal jól kereshetünk, ha egyszerűen szeretjük a munkánkat, de még több lehet a bevételünk, ha a fél szemünk a számlakönyveken van...

Egy szónak is száz a vége: a mostani elméletem tulajdonképpen a korábbiak szintézise: a húszas és a harmincas éveim filozófiájának az ötvözete. És tényleg így van: éppúgy szeretem, amit csinálok, ahogy a

húszas éveimben tettem – beleértve minden hozzákapcsolódó izgalmat –, de bennem van a harmincas éveimre jellemző anyagbiztonság-keresés elmélete is.

Tedd a kötelességed (tudod: add meg istennek, ami az istené, a császárnak, ami a császáré)

Na jó, valójában most nem az istennel vagy a császárral szembeni kötelezettségekre gondolok. Viszont eszembe jut a cserkészszlogen is: nem tehetek róla, nem tudom nem meghallani a fejemben suttogó hangokat. Egyébként meg fogalmam sincs, ki felé vannak kötelezettségeim: isten vagy a császár felé.

Már amennyiben bármelyik is létezik – igen, jól látod, legalább annyira kételkedem a földi uralkodó létezésében, mint az égiében. Végül is bárkit meg lehet jeleníteni: elég hozzá egy színész vagy egy robot. Gondoljunk csak Helen Mirren alakítására (*A királynő* – a 2006-ban bemutatott filmben a színésznő Erzsébet királynőt alakította – a ford.) – remek, ideillő metafora, nem?

Mindenesetre tudod, sok beszédnek sok az alja: annyit beszélünk arról, hogy azzal foglalkozz, amit szeretsz, hogy fennáll a veszély, a végén még nem szentelünk elég figyelmet a kötelességeinknek. Jó, jó, elismerem, hogy ez nem hangzik valami *b...a meg* módon. Azzal is tisztában vagyok, hogy ha valami bajt hozott a fejedre, az nem más volt, mint éppen a kötelezettségek végeláthatatlan listája. Pont ennek köszönhető, hogy benne vagy a slamasztikában. (Azaz nem azzal foglalkozol, amivel szeretnél.)

De azért ne öntsd ki a gyereket is a fürdővízzel. Nem vitatható ugyanis, hogy vannak olyan kötelességeink, amelyek alól nem bújhatunk ki. Lásd, amire már korábban is utaltam: nem hagyhatjuk éhen halni a porontyainkat, ahogy a számláinkat is be kell fizetnünk, és a könyvelésről sem feledkezhetünk el – ahogy az adóbevallásunk elkészítése sem tűr halasztást.

Mindenesetre bízom benne, hogy a kötelezettségeid sora idővel rövidülni fog. Vagy azért, mert egyszerűen már nem lesz tennivalód vele (talán úgy döntesz, hogy nincs dolgod vele, vagy átpasszolod másnak), vagy mert idővel megszereted, így már nem is érzed tehernek, hanem olyan valaminek, amit örömmel csinálsz. Vicces, nem? Ahogy megszeretsz egy kötelezettséget, az többé már nem is nyűg a nyakadon. Olyan, mint egy bosszantó és rémisztő szellem, amit mihelyt megszeretsz, örökre el is tűnik. Ha már itt tartunk: én hiszek a szellemekben. Milyen érdekes, valószínűbbnek tartom, hogy léteznek a szellemek, mint a fentebb említett királynő.

Egyébként van jó pár kötelezettség, ami különféle okok miatt még a segítségedre is van abban, hogy azt tehesd, amit szeretsz. Kitűnő és nyilvánvaló példa erre az a bizonyos pénzügyi könyvecske. Szóval kérlek, ha tenned kell a kötelességed, tedd azt legalább annyi hálával, mint amennyi kényszerből.

Két szó, amit ki kellene törölni a szótárból

Azért vesznek ki általában egy-egy szót a szótárból, mert már nem léteznek többé. (Persze fordítva is igaz: újabb szavak kerülnek be a szójegyzékbe, ahogyan a nyelv formálódik.) A játékos énem íratta velem az alcímet.

Egyébként nemsokára megtudod, melyik két szóra gondoltam. Szerintem azért kellene két szót szándékosan kitörölnünk, mert visszahúzó erejük van. (Ez eléggé Orwellt és az 1984-et idéző gondolat – habár a szándékom kétségkívül nemes. Nem vehetünk ki csak azért két szót a szótárból, hogy segítsük embertársainkat.)

Következzen tehát a két „felesleges” szó (az egyiknek leggyakrabban a rövidítésével szoktunk találkozni).

Íme a renitensek:

- Karrier
- Önéletrajz (egyre inkább CV-ként használjuk, az eredeti curriculum vitae kifejezésre utalva)

A 20. század végére elavult az életre szóló pályaválasztás modellje. Helyette a karrier lett a menő dolog. Mára viszont ez is olyan ósdinak tűnik. Hiszen azt sugallja, hogy egy lineáris vonal mentén haladsz, és (remélhetőleg) araszolsz felfelé a ranglétrán. A végzettséged, a betöltött pozíciód, a publikációid, az elismeréseid függvénye az előmeneteled.

De még ezeken felül is szigorú szabályoknak kell megfelelned: harmincéves korodra a neved előtt áll az a bizonyos két betű (dr.)? És negyvenéves korodra mit tettél le az asztalra? Nos... sokan azt mondjuk: *b...a meg a sok szabály és b...a meg az egész karrieresdi.*

Ha azt kérdezed, mi a baj a karrier ideájával – hát az, hogy visszahúz, holott az idő rugalmas tényező. Amikor azt hallod valakitől: „És mi van a karriereddel?” – na olyankor javasold egy szótárszerkesztőnek, hogy ejtse a szójegyzékből ezt az elhasznált, idejétmúlt szót. Vagy tudod mit? Elég, ha simán letagadják a létezését, vagy csak kifelejtik a szótárból.

Sokan azt mondják: b...a meg a sok szabály és a karrier.

B...A MEG AZ ÖSSZES SZABÁLY.

Mantra: *a szabályok törést jelentenek. (Persze vannak kivételek, melyek megóvnak attól, hogy megbántunk)*

másokat, vagy hogy a bírósági tárgyalóteremben kössünk ki. Tudod jól, mire gondolok.)

Ugyanez a helyzet az önéletrajzzal is. Az ötlet maga ősrégi, hiszen a CV is latin eredetű, márpedig latinul ezer éve nem beszél senki – kivéve persze, akik ezt a nyelvet tanítják olyanoknak, akik a hátuk közepére kívánják a holt nyelvből tartott órákat.

Én személy szerint sohasem írtam önéletrajzot. És nem is fogok. Oké, lehet, hogy egy szokványostól eltérő CV-t megírnék, ha köteleznének rá. De akkor biztos, hogy latinul írnám. Csak a dac kedvéért. Tudod: *b...a meg*, csak azért is. *Futuo id.*

Ha valaki megkérdezi: „Mi van az önéletrajzoddal?” – mondd neki nyugodtan, hogy: „Ponera tuus CV ubi sol non radiare.” (Azaz: elmehetsz valahova a CV-del, ahol a nap nem süt rád.)

Légy a magad ura – csodálatos

Pontosan tudom, mit jelent, ha valaki másnak dolgozik, hiszen én is voltam alkalmazott 1994–2001 között. Általában egy főnököm volt, aki tényleg remek ember volt. Bízott bennem, és szabad kezet adott (amennyiben szükséges volt, az irányt megadta). Ezennel piedesztálra emellek, Axel Chaldecott.

Meggyőződésem, hogy keveseknek adatott meg olyan nagyszerű együttműködési lehetőség egy cégnél, mint nekem. És mégis... 2001 óta a magam ura vagyok. Először szabadúszó lettem, aztán vállalkozni kezdtem és céget alapítottam. És meg kell, hogy mondjam, teljesen más minőség. Addig nem fogod megérteni, hogy miről beszélek, amíg bele nem kóstolsz magad is. Mindenesetre *b...a meg* – egyszerűen CSODÁLATOS. Hogy miért? Lássuk csak:

- **Te osztod be az idődet.** A hét bármely napján addig maradok ágyban, amíg csak akarok. Szép nyugodtan megebédelek, aztán délután elmegyek a strandra.
- **A saját sorsod kovácsa vagy.** Gaiával eldöntöttük, mihez szeretnénk kezdeni. A nagy kérdés az volt, új lehetőségek után nézzünk-e vagy a meglevő tudásunkra összpontosítsunk. Új ügyfeleket toborozunk

vagy a meglevőkkel dolgozzunk tovább? Terjeszkedjünk vagy leépítsünk és kevesebbet vállaljunk? Az utóbbi mellett döntöttünk. És ha jól csináljuk, akkor csak minimálisan érezzük meg anyagilag.

- **Senki nem szól bele, hogy mit csinálj.** Mindenről magunk döntünk. Persze vannak ügyfeleink, vendégeink, olvasóink, partnereink – és mindenkit meg is hallgatunk... de senki sem írja elő nekünk, hogy mit kell tennünk. És ez óriási dolog.
- **Ha nem túl nagy a vállalkozásod, akkor sok időt tölthetsz magadban.** Nincs iroda és versengés, nincs kaotikus örület, nincs kávéfőzési dili vagy nevetséges céges rendezvények, soha véget nem érő prezentációk. Semmi sincs ezek közül.
- **Sok minden járul rád, és rájössz: mindennel meg tudsz birkózni.** Korábban én például ezt nem tudtam magamról. Csak akkor szembesültem ezzel, amikor a magam ura lettem. Amikor a tanácsadó cég kreatív részlegén dolgoztam, nem kellett piackutatást végezni, nem kellett kapcsolatba lépni az ügyfelekkel, sőt a könyvelővel sem, nem kellett fotós összejöveleteket szervezni, rendezvényeket bonyolítani, sőt a költségvetés összeállításában sem kellett részt vennem. A médiumokkal sem volt kapcsolatom, ahogy a munkaerő-kölcsönzéssel sem volt teendőm. A sajtóval sem kellett egyeztetnem. Mindezek helyett szép nyugalommal üldögéltem naphosszat, annyi volt a dolgom, hogy ötleteket gyártsak. Minden mást a többiek intéztek. 2001 óta viszont megtanultam szinte mindent, ami egy vállalkozást működőképessé tesz: teát készíteni, üzleti tervet írni, számlakönyveket vezetni, kapcsolatot tartani a médiumokkal, könyvelni, e-maileket írni, könyvet írni, honlapot szerkeszteni, tárgyalni, szerződést kötni, munkaerőt kölcsönözni... És mindez csodálatos. Nekem, aki azt gondoltam magamról: nagyon jó vagyok ötletgyártásban, de másban aligha – rá kellett ébrednem, hogy mindent meg tudok csinálni, a teljes logisztikát el tudom vinni a hátamon.
- **Learathatod a munkád gyümölcsét.** Amikor jól megy az üzlet, a jutalom sem marad el. Még a kisvállalkozások is termelnek profitot:

sokkal több pénzre tehetsz szert ily módon, mintha alkalmazottként dolgoznál és havonta fizetést kapnál.

Ha a magad ura vagy... hát az sz... ügy

Néha, amikor túl sokat dolgozom és stresszesnek érzem magam, leülök és arról ábrándozom, hogy milyen lenne megint alkalmazotti státuszban lenni. Jóval kevesebb felelősség, havonta egy bizonyos napon érkezik a fizetés a bankszámlára, aminek ráadásul az összege is fix. Az adót is levonja belőle a munkaadó, azzal sem kell bajlódni, külön magunk után fizetgetni. Ezen a ponton felsóhajtok...

Mivel, ha a magad ura vagy, az teljesen más dolog. Ezt lehetetlen elmagyarázni, hacsak nem vagy benne, akkor nem tudod elképzelni. És *b... a meg*, azt mondom: sz... ügy.

Hogy miért? Íme:

- **A saját tempódban dolgozol, akkor és annyit, amikor és amennyit akarsz.** Dolgozhatsz egész nap, aztán este (amikor a családod lent tévézik), és hétvégén is (amikor mindenki a strandon van). Dolgozhatsz ünnepekkor, olvasgathatod és válaszolgathatod a leveleket, mielőtt a családtagjaid felkelnek. Végigrobotolhatod a karácsonyt és a húsvétot, miközben mások mosogatnak, netán szunyókálnak. Dolgozhatsz a buszon, a vonaton vagy a repülőn is. Vagy amikor épp vársz valakire. Még akkor is, amikor valakivel valamiről beszélgetsz. (Nem vicces? Egy szimpla trécselés során nagyszerű ötletek születhetnek!) És pontosan így is fogsz tenni. Előre borítékolom. Hiszen mindig van mivel foglalkozni: a tennivalók listája sohasem rövidül, a lehetőségeket pedig soha nem lehet tökéletesen kiaknázni.
- **A saját sorsod tart fogva.** Nem tudod, mit tartogat számodra? De hiszen előre lejátszott meccs. Minden felelősség a te vállad nyomja: elég pénzt kell megkeresned, hogy ki tudd fizetni a törlesztőrészleteket és arra is kell maradnia, hogy gondoskodni tudj a családotról. Sőt még a nálad dolgozók hitele és megélhetése is a te

felelősséged. Minden egyes döntésednek súlya van – a lépéseid másokra is hatással vannak. És ez alól nem bújhatsz ki. Lavírozol, hogy egyrészt fenntartsd a már elért eredményeket, ugyanakkor próbálsz kitörni és újabb lehetőségeket megragadni. Örökös kötéltánc és küzdelem, hogy ne veszítsd el, ami már a tied, ugyanakkor újabb üzleteket is tudjál kötni. Több fronton kell nyomulnod. Minden a te válladon nyugszik. És közben észre sem veszed, hogy mekkora súly nehezedik rád?

- **Senki sem mondhatja meg neked, hogy mit tegyél.** Jó, néha nem a legjobb, ha belekotnyeleskedik bárki is a dolgainkba, de azért olykor jól jönne valami ilyesmi: „Oké, ha idén több lesz a nyereséged, akkor ezt és ezt kell tenned...” A sportolóknak mennyivel egyszerűbb, az edzőik komplett tervekkel állnak eléjük, de hát ez a séma nem feltétlenül húzható sem a főnöködre, sem az ügyfeledre – szóval a legritkább esetben fogja valaki megmondani neked, hogy mit is tegyél. Nem túl kíméletes, ahogy belecsöppensz abba, hogy a biznisz elkezdésével minden egy csapásra megváltozik: a munkaidőd, a terheid. Végére is nem lenne jobb néha, ha néhányórás munkára csak úgy csurranna-cseppenne valami?
- **Ha kisvállalkozásod van, sok időt tölthetsz egyedül.** Gaiával az egyik tanácsadó cégnél találkoztam. Az ügynökség egy csokorba válogatta körülöttem a legokosabb, legviccesebb, legkreatívabb emberkéket. Volt olyan nap, hogy mintegy negyven emberrel beszéltem, új elképzeléseket tettem magamévá, zenei és könyvajánlásokat kaptam. Kihívások értek, ahogy én is kihívást jelentettem mások számára. Most pedig az „irodai” napomon csak én vagyok és a monitor. Néha levánszorgok a konyhába egy kis nasiért. Vagy megvitatunk ezt-azt Gaiával. Azt is tudnod kell, hogy nem ritkák az ilyen irodai napok.
- **Sokféle munkával szembesülsz és rájössz, hogy mindegyikkel boldogulsz.** De pontosan ebben rejlik a probléma gyökere is. És akkor még nem beszéltem az időről: véletlenül sincs belőle soha elég, hogy valamit is rendesen el tudj végezni, hiszen folyton ki vannak

centizve a perceid. Oké, kölcsönözhetsz munkaerőt, dolgozhatsz ügynökségekkel és szabadúszókkal (erről még beszélünk később), de mégiscsak... a magad urának lenni azt jelenti, hogy a lehető legjobban kell tudnod, hogy mit és hogyan csinálj. Ezen a ponton megint visszajutottunk a felelősség kérdéséhez. Úgy gondolod, hogy én most millió dologban szakértő vagyok? Nézzük csak: van pár dolog, amiben remekül helytállok (lásd a zenét) – nem kellene kizárólag ezeknek szentelnem magamat és a drága időmet? Tulajdonképpen pont ez történik, amikor alkalmazott vagy. Illetve amikor van egy ügynökséged, egy (lemez)kiadód. Ők végzik a munka nagy részét. Vagy legalábbis valamikor így volt. Ma a legkreatívabb területeken az dívik, hogy intézd magadnak, amit csak tudsz. Főleg a marketing és a reklám világában igaz ez. Még akkor is, ha van ügynökséged vagy (lemez)kiadód. Szóval szokd meg az új neved: Jack, a mindentudó.

- **Learathatod a fáradozásaid gyümölcsét.** Rendben, tedd azt. Aztán majd kínlódsz, amikor nem mennek jól a dolgok. Márpedig ha a magad ura vagy, a változás szele nem fog kímélni, a szerencse pedig, mint tudjuk, forgandó. Ha jól mennek a dolgok, akkor lehet, hogy eszméletlen jól mennek – amikor viszont rosszul, az maga a pokol. Tudod, úgy van ez, mint a feltörekvő piacoknál: vagy fent, vagy lent. De akkor nagyon.

A kisvállalkozások alaptermészete, hogy ingadozik a teljesítményük. Vitába szállhatsz velem, mondván, hogy miért ne lehetne mindig kiegyensúlyozott eredményt felmutatni – a piactól és a körülményektől függetlenül. Csakhogy mindig nagyon gyorsan kell lereagálnod a lanyhuló piac változásait. Ha például teában utazol, és mindenki kávézni akar, beletelhet egy kis időbe, mire rájössz, hogy merre kell mozdulnod. Vagy képzelj csak el, hogy szálas takarmányt kínálsz eladásra, amire napsütéses időben nagy a kereslet, viszont vajon mi a garancia arra, hogy borult, felhős időben is erre vágyik majd mindenki?

Egy szónak is száz a vége: lehet briliáns ötleted és nagyszerűnek tűnhet a magad urává válni, viszont az is lehet, hogy egy nagy kalap sz... az egész. De hát tudod, hogy van ez: aki megy a maga feje után, azt nem tudod megállítani. Még akkor sem, ha tökéletesen tisztában van vele, hogy mi a dörgés. Engem sem tudnál megállítani, mennék fejfel a falnak. Nem térnék vissza. Ahogy eddig se tettem.



Azt mondtam, *b...a meg* a rám nehezedő nyomás, a vállalkozással járó tömérdek felelősség és a túlhajszoltság. Egy délután úgy döntöttem, felszámolom a vállalkozást, feladom a részmunkaidős előadói állásom, és beiratkozom zeneszerző szakra.

Most zenét tanítok részmunkaidőben, a fennmaradó óráimban pedig zeneszerzőként keresem a kenyerem. Idén jelenik meg a hatodik könyvem. Azt mondtam, *b...a meg* a kockázat – akkor is megéri követni az álmaimat.

Helen Madden – Egyesült Királyság, Yorkshire



Miért olyan csodás feladni a kilenctől ötig tartó robotolást?

Sok embert ismerünk, aki elolvasta valamelyik *b...a meg* könyvet vagy részt vett egy olaszországi terápián, és aztán azt mondta, *b...a meg* – azzal feladta a fix állását. Van, aki tudta, hogy mihez akar kezdeni, mások viszont nem. Volt, aki utazgatott, volt, aki vállalkozásba kezdett. Egy biztos: sohasem volt jobb alkalom arra, hogy azzal foglalkozz, amivel szeretnél, és a magad ura légy.

*Sok ember azt mondta, b...
a meg – és azzal feladta a
fix állását.*

Le a technológiával. Ha az ipari forradalom technikai robbanása kiszakított minket a 18. századi békés vidéki életből és gyárakba, a tömegtermelés világába hurcolt minket, akkor itt az ideje, hogy ugyanaz a technológia szabaddá tegyen

minket: hogy visszamehessünk a parasztházakba és online mikrovilágot teremtsünk magunknak.

És most nemcsak az online végezhető munkákra gondolok (lásd webáruházak): a piacon sok olyan terület létezik, melyeket valamilyen

formában forradalmasított a technika. Akármit szeretnél értékesíteni, akármilyen képességekkel vagy netán termékekkel bírsz. Akármit állítasz elő/készítesz el, vagy netán egy könyvet akarsz megírni, ma szinte minden sokkal egyszerűbb a modern technológiának köszönhetően. Már csak azért is, mert jóval több embert tudsz megszólítani és jóval alacsonyabb az előállítási költség is. Szóval remek időzítés most kimondani, hogy *b...a meg* a fix nyolcórás munkaidő és azzal belevágni az elképzeléseid megvalósításába.

B...A MEG, KISZÁLLOK.

Mantra: röviden ennyi és pont. Ez ösztönöz majd téged, hogy meglépd.

Miért sz... időzítés most feladni a fix állásod?

De tulajdonképpen mégsem... Most pont hogy nem olyan könnyű megvalósítani az ötleteidet és tényleg azzal foglalkoznod, amit szeretsz. Pláne, hogy még pénzt is áldozz rá, amikor így is rettegsz, hogyan fogod kifizetni a számláidat.

Történelmi léptékben tényleg nagyszerű most nemet mondani a kilenctől ötig tartó robotolásra és belevágni egy önálló vállalkozásba. Más szóval a globális időzítés most remek. Már csak arra van szükség, hogy a helyi időt is körültekintően válaszd meg. Általában nem a legegyszerűsebb dolog kísértálni egy biztos munkahelyről és pórén odaállni a piac vad világába. Egy pillanatig sem biztatlak erre. Ennek is eljön az ideje, de nem most. Gondolj csak bele, két kezed van, nem egy.

Két kezed van, használd mindkettőt

Akár szó szerint is értelmezheted – ha kétkezi munkát végzel, akkor alighanem mindkettőre szükséged van. Például ha művész vagy, akkor nemcsak az alkotó kezed hozhat létre valamit, hanem a másik is. Vagy ha például gépész vagy, akkor légy szíves, tégy meg minden téled telhetőt, ne szeretnénk baleset áldozatai lenni. Ha netán pornósztár vagy, olykor használd a másik kezed is – amire csak akarod.

Vehetjük azonban a címben szereplő üzenetet tágabb értelemben is. Egyfajta metaforaként, hogy jobban megközelíthesd a kérdést: hogyan

élhetsz meg abból, amit szeretsz? Először is: bizonyára van olyan benned szunnyadó adottság, szenvedély, képesség, amit nem aknázol ki – fedezd fel ezeket, hogy segítségedre lehessenek álmaid megvalósításában. Magyarul: anélkül, hogy hanyatt-homlok rohannál felmondani, kitalálhatod, merre indulj el. Úgy képzeld el, hogy az egyik kezed jelképezi a fix állásod, amiért megkapod a biztos fizetésed, a másikat (az eddig feleslegesnek tűnőt) pedig hagyod, hogy kinyújtsa az ujját, és megfigyeled, mit akar ezzel a tapogatózással.

Magyarul tartsd aktívan mindkét kezed. Persze lehet lazítani a domináns kéz (a jelenlegi munkád) szorításán, mielőtt a másik kéz működésbe lendül. Például részmunkaidőre válthatsz a mostani munkahelyeden, így több időd jut az új tevékenységeidre. A részmunkaidős foglalkoztatás nagyszerű nyitány az önállósodás felé. Az is benne van a pakliban, hogy annyira megtetszik, hogy a jövőben már nem is kívánsz teljes állásban dolgozni.

Mindenesetre lehetőséged nyílik rá, hogy „mindkét világból” a legtöbbet hozhasd ki – én magam is erre a felismerésre jutottam, amikor taglaltam fentebb, hogy a magam urának lenni egyszerre jelent nagyszerű lehetőséget, ugyanakkor „sz...nak” is tituláltam. Még egy szempontból előnyös számodra ez a kettős helyzet: lehet, hogy már készen állsz az önfoglalkoztatásra, mégis nyomásként nehezedik rád, hogy kiugorj és más jövedelemforrás után nézz. Még akkor is, ha kevésbé szereted a jelenlegi munkádat.

Kapd hát elő a kihasználatlan kezed és tornáztasd meg kicsit: nézd meg, mire tudod használni.

B...A MEG, *EL TUDOM VÉGEZNI EZT A MUNKÁT.*

Mantra: el tudod végezni. Mondogasd magadnak. És ne add fel!

Tedd ötletté, amit szeretsz – és keress pénzt vele

Legfőbb ideje – amennyiben készen állsz –, hogy előrukkolj egy ötlettel, netán kettővel, vagy akár tízzel is, hogy kitaláld, miképpen szerezhetsz vele pénzt. Azt mondtam: „amennyiben készen állsz” – nem véletlenül, hiszen lehet, hogy sosem fogod elérkezettnek érezni ezt a pillanatot. Nem elképzelhetetlen, hogy az utolsó leheletedig gúzsba köt a félelem – na, ebben az esetben *b...a meg*, ne törődj vele, vágj bele!

Ötletek, ötletek, ötletek – és még tízszer ötletek

Kezdd el! Ne aggodalmaskodj, és ne latolgasd, hogy jók-e az elképzeléseid – ráér később mérlegre tenni és tesztelni őket. Most csak ötleteket gyártunk, semmi több. Én úgy kezdeném a helyedben, hogy megcéloznék egy bizonyos számú ötletet. Hogy mennyire jók vagy életképesek, az most nem számít. Jelenleg egy a fontos: a mennyiség. Kezdd mondjuk tíz darabbal, ha gondolod – amilyen gyorsan csak tudsz, ránts elő tíz ötletet. Persze nem kell visszafognod magad, ha száz pattan ki a fejedből, akkor legyen annyi.

Az ötletelés a szakterületem, úgyhogy én például ötletbőségben szenvedek, szóval számomra ez nem kihívás. De azért ne ess kétségbe, ha neked jóval kevesebb jut eszedbe – a lényeg, hogy a kezdeti lökést megadja. És hangsúlyozom, ne bíráld el, hogy mennyire jók az elképzeléseid. Engedd szabadjára a fantáziádat és mindent bele. Egyébként komolyan mondom, hogy tényleg működik ez a számszerűsítés: nekem mindig bejött, ha el akartam nyomni az elmémben megszólaló kritikus hangot.

B...a meg, *csak
kezd el, vágj bele.*

Még az első munkahelyemen kaptam egy olyan feladatot, hogy a Sky számára készítsünk valami kis anyagot, amivel népszerűsíthetjük az Egyesült Királyságban játszott *Melrose Place* című szappanoperát. Néhányunknak fél tucat ötletet

kellett leadni a kreatív igazgatóknak (ó, drága John Hegarty). Mi viszont a munkatársammal úgy döntöttünk, hogy száz reklámszöveget készítünk, és *mindet* átadjuk a dirinek. Így is tettünk.

Ő, amikor átvette, egy pillantást vetett a hatalmas mennyiségű papírra, aztán fogta és lehajította az egész kupacot a földre. Aztán lehajolt és elkezdte szortírozni: két csoportra osztotta az anyagot. Fogalmunk sem volt arról, hogy melyikbe mit tett. Aztán az egyik halomból újabb két kisebb

kupacot készített. Az egyik jóval kisebb volt, mint a másik. A kisebbben négy-öt reklámszöveg volt. Ezeket kiterítette a földre, pár percig tanulmányozta, majd rábökött az egyikre a lábával és ennyit mondott: „Ez lesz az.” Aztán elfordult, majd valami mással kezdett foglalatoskodni.

Hogy mit is választott? A cetlin ez állt: „Egyél több marhahúst!” – utalva a *Melrose Place* nagydarab színészeire. Hamarosan önálló életre kelt az a bizonyos kiválasztott szöveg: hatalmas plakátok hirdették a sorozatot mindenhol London utcáin, sőt az egész Egyesült Királyságban. Egyszer, amikor késő este Londonban pont az egyik plakát alatt álltam, annyit jegyeztem meg csendben: „Ez az én művem. Az enyém.”

Igazából ezen a ponton a mennyiség a működőképes, nem a minőség. Szóval gyerünk. Ezért mondd a hatékonyság növelése céljából: *b...a meg a minőség (most)*. Nagyszerűen működik, amikor ellazult állapotban van az elméd, olyankor ugyanis sokkal kreatívabb.

Ezért mondd a hatékonyság növelése céljából: b...a meg a minőség (most).

Amikor én is így nyilatkozom, teljesen relaxált állapotban vagyok. Olyankor nem aggodalmaskodom a „minőség” miatt – még nem: na, akkor törnek fel a nagyszerű ötletek. Bolondságok, vicces elképzelések, sztorik, mellékes megfigyelések: mindig olyankor bukkannak felszínre, amikor ellazult vagyok. Ebben az állapotban ugyanis belecsöppensz a mesék birodalmába. Ami engem illet, imádom a meséket. Az egyik ehhez hasonló fejezetbe bele is akarok szőni néhány csodás történetet. Ha netán te nem szereted a meséket – amennyiben a pragmatikus, realisztikus szövegek híve vagy –, hát akkor bocsánat. Sajnálom. De *b...a meg*. Akkor is.

B...A MEG, KIT ÉRDEKEL, MENNYIRE JÓ?

Mantra: kitarja a kreativitás áramlása előtt az ajtót. Nyisd nagyra. Add át magad a vad erőknek. Csinálj rendetlenséget. Aztán pakolj össze (vagy végeztess el valaki mással).

Most adok néhány tippet, ami segítségedre lehet az ötletkreálásban. Ne görcsölj rá, őrizd meg a produktivitásodat. Ne felejtse el, most nem a minőség számít, hanem csak és kizárólag a mennyiség.

Készíts listát arról, hogy mit is szeretsz csinálni

Ha az előző gyakorlatokhoz notebookot vagy táblagépet használtál, akkor érdemes most átvezetned egy nagyobb papírra azokat a dolgokat, amik nagy örömet okoznak. Én személy szerint A2-es lapot használok előszeretettel. Aztán nézd át a listádat, és figyeld meg, melyik ötletek hozzák ki belőled a *b...a meg* érzést – valószínűleg azt fogod látni, hogy nem feltétlenül a bonyolultak.

B...a meg, egyáltalán nem
törvényszerű, hogy
bonyolultnak kell lennie.

Lehet, hogy azon kapod magad, a következők kerülnek egymás mellé: „Szeretek kínai gyorskaját enni.” Mellette pedig: „Szeretem a részmunkaidős állásomat, amelynek

során reklámhelyeket értékesítek.” És hirtelen az körvonalazódik benned, hogy a kínai gyorsétteremben kapott fehér lapocskák remek célt szolgálhatnak hirdetési felületként. Azaz ÖTLETTEL álltál elő, ami akár pénzt hozhat a házhoz.

Készíts egy listát az erősségeidről

A könyvben, így ebben a gyakorlatban is, arra koncentrálnunk, amit szeretsz. Viszont azt sem szabad figyelmen kívül hagynunk, hogy mik az *erősségeid*, ugye egyetértesz? Vegyél elő tehát még egy papírt, és írd le, mik azok a dolgok, amikben tényleg jó vagy (teljesen függetlenül attól, hogy szereted-e [vagy sem] az adott tevékenységet, mert még a nemszeretem dolgokból is ki lehet hozni valamit némi csűrés-csavarás után).

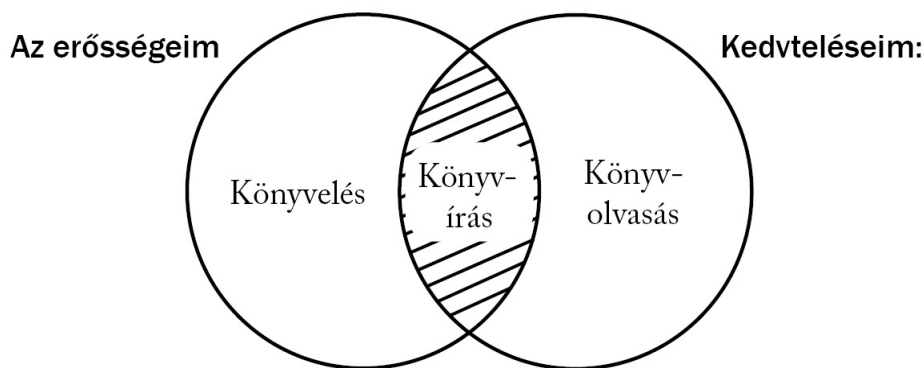
Most vedd össze ezt a két lapot: az egyikben az látható, hogy mit szeretsz csinálni, a másikon pedig, hogy mik az erősségeid. Például lehet, hogy azt mondtad, remekül értesz a táblázatkezeléshez, aminek nagy hasznát veszed most a könyvelőcégnél könyvvizsgálóként. A másik oldalon pedig azt mondod, imádsz kézimunkázni, és előszeretettel hímszel olyan szövegeket, mint az „otthon, édes otthon”. Ez pedig esetleg segítségedre lehet a *b...a meg* ösztönző mantrád megtervezésében.

Felkeresel mondjuk egy ügyfelet és felajánlod neki, hogy táblázattal készített alakzatokat szívesen hímszel neki, ami aztán a cég bejáratánál fogadná a klienseit. Megegyeztek, a másik fél vevő az ötletedre. Szert teszel

egy mellékállásra. Magyarul használni kezded mindkét kezded. (Tudod, amiről korábban beszéltünk.)

Arról van szó tehát, hogy míg szépen nyugodtan összeszedted azokat a dolgokat, melyekben örömed telik és az erősségeidet, addig egy logikusan gondolkodó valaki ötvözi és összehangolja a kettőt. Így születik meg egy diagram két halmazzal (kedvtelések és erősségek). A kettő pedig metszi egymást. Mi most ez utóbbira, a közös halmazterületre koncentrálunk, hogy kihozzunk valamit az ötletedből. Mert valószínűleg ki tudunk hozni belőle valamit. Lássunk rá egy példát a könnyebb érthetőség kedvéért.

Lássuk a medvét: hogy is működik ez az egész a gyakorlatban:



Ez tehát egy Venn-diagram vagy más szóval halmazábra

Számomra viszont a hozzáértés olyan valami, amit nehéz megítélni. Főleg, ha az ember saját magát teszi mérlegre. A példa kedvéért felteszem a kérdést: tudok énekelni? Vajon mit mondtak az emberek Bob Dylanról, amikor először hallották énekelni? És Lou Reedről? Lefogadom, hogy sokan azt gondolták, nincs is szép hangjuk. Hogy nincs tehetségük. Hogy nem értenek hozzá. A kompetencia bizony – akárcsak sok más dolog – divat kérdése (is).

B...A MEG, KIT ÉRDEKEL, HOGY MENNYIRE VAGYOK JÓ BENNE?

Mantra: ha azzal foglalkozol, amit szeretsz, kit érdekel, hogy mennyire vagy jó benne? Ne törődj a világ ítéletével, csakis a belső hangra hallgass.

Nehogy azt hidd, hogy azt próbálom sugallni, hogyha engem meghallanál

énekelni, rögtön megváltozna a véleményed az égvilágon mindenről. Nem vagyok zenei divatdiktátor. Még csak nem is énekelek úgy, mint Bob Dylan vagy Lou Reed. Ám ez mégsem tántorított el attól, hogy három évvel ezelőtt háromszáz ember előtt fellépjek. Az első dalomat adtam elő aznap: *Only Love* volt a címe. (Ha kíváncsi vagy rá, meghallgathatod a honlapunkon: www.thefuckitlife.com/dowhatyoulove – csak hogy tudd: ha nem nyeri el a tetszésed, akkor nem vagy tisztában az aktuális zenei divatirányzattal... ☺) Mostanra azt tudod mondani a kompetenciára, ha akarod, hogy *b...a meg*. Mégpedig annyiszor, ahányszor csak kedved tartja.

Ötletelj: legyen egy triviálisnak tűnő elképzelésed

Ne feledkezz el a triviálisnak tűnő elképzelés(ek)ről. És a legelső ötletet se felejtse el. Nemegyszer az első és a legtriviálisabbnak tűnő ötletekből sülnek ki a legjobb dolgok. És egyáltalán nem biztos, hogy mások számára is hétköznapi, ami számodra annak látszik. Emlékezz a fentebbi példára, ahol összehoztuk a táblázatkezelést (erősség) a hímzéssel (kedvtelés). Az ÖTLET maga pedig olyan, de olyan egyszerű volt. Hidd el, az ötletek egyenesen szembemennek veled. Mégpedig most.

Most pedig állj elő egy nem triviális ötlettel

A legsikeresebb dolgok hirtelen születnek, és ehhez arra van szükség, hogy te magad más legyél. Vállald a

Ahányszor csak kedvet érzel rá, mondd, hogy b...a meg a kompetencia.

disszonanciát: uralja el az ötletedet a kakofónia. Teremts olyasvalamit, ami ellentmond a szokványos gondolkodásnak vagy az elvárásoknak.

Világos, hogy a kultúránk alapja a versengés. Felgyorsult világunkban minden területen létszükség valami újat, valami rendhagyót, valami mást létrehozni. Naponta információk tömkelegével bombáznak minket, és nekünk ebből kell kitűnnünk valami egyedivel. Márpedig ehhez valami érdekessé kell előállnunk.

Nézd meg a listádat, és párosíts össze két dolgot. Nem nehéz feladat. Pláne, ha a kiválasztott dolgok kellően disszonánsak. Én gyakran alkalmazom ezt a módszert. Hol tudatosan, hol tudattalanul. A legjobb

példa erre az első könyvem (*B...a meg – Az igazi spirituális út*). Teljesen újszerű írásként tűnt fel a piacon. És ebből kifolyólag ki is emelkedett a könyvek sorából.

Nem volt szépen megtervezve lépésről lépésre, mint ahogy ez most. Egyszerűen csak ötvöztem benne a két éneket: a komolyabb, megfontoltabb, spirituális útkeresőt és az elvárásokra fittyet hányó, könnyed, ki nem *sz...ik bele* feleletet.

A cím (és maga a könyv is) ellentmondást sejtet. Olyan, mint egy oximoron (egymást kizáró, egymásnak ellentmondó fogalmak szoros gondolati egysége – a ford.). És pont ennél a jellegénél fogva figyelemfelkeltő (és megtartó is). Ráadásul mivel igaz is, sok emberhez szól. Hiszen mindannyian összetettek vagyunk, nincs csak ilyen vagy csak olyan aspektusunk. Én magam egy élő oximoron vagyok, ahogy te is az vagy, sőt alighanem a legtöbben azok vagyunk. (Remélem, nem bánod, hogy ezt mondom.)

Akkor nézzük csak meg közelebbről: illessz össze két olyan dolgot, melyek alapláron nem igazán passzolnak egymáshoz. Furcsa példával próbálom megvilágítani, mire is gondolok: hozd létre mondjuk Ken és Barbie keverékét. Nyilvánvaló, hogy ez abszurd, hiszen Ken egyértelműen hímnemű. Amolyan tagbaszakadt és durva kinézetű pacák, tudod. És pont ezért sokkal jobb párosítás Barbie-val, mint ha két Barbie találna egymásra, vagy két Ken. Világos, hogy nem harmonizál a páros – pont ettől lesz mégis működőképes. (Lábjegyzet a szerkesztőnek: lehetne kérni esetleg egy jól öltözött, szépen fésült Kent egy mini tervezőasztalon? A szerkesztő válasza: nem.)



Három évvel a hipnoterapeuta végzettségem megszerzése után még mindig remegtem a gondolattól, hogy elkezdjek dolgozni ezen a területen. Nem mintha nem láttam volna értelmét. Szó sincs róla. Valami mégis hiányzott. Aztán azt mondtam, *b...a meg*, és helyette elkezdtem meditációt és éberséget oktatni. Egyenesen imádom!

Liz Smalley – Egyesült Királyság, Leicester



Találd meg és használd ki a piaci rést

Noha a piac, ahol te magad is szeretnél felbukkanni, vagy ahol már jelen is vagy – legyen szó gitároktatásról, bébitermékekről vagy akár honlapszerkesztésről, netán napi tanácsadásról –, túltelítettnek tűnik, de azért tudnod kell, hogy mindenhol vannak rések. Ha sikerül rátalálnod erre a kiskapura, máris pénzt kereshetsz vele. *B...a meg*, ilyen egyszerű.

A legkönnyebb módja, hogy rátalálj a piaciésre, ha a saját tapasztalataidból indulsz ki: mi hiányzik neked, mit szeretnél látni? Vegyünk találomra néhány példát: hát nem is tudom, először mondjuk a ruházkodást. Nagyon szeretnék egy dzsekit, aminek saját beépített fűtőrendszere van. Aztán örülnék egy kesztyűnek, ami pityeg, így jelzi, ha épp készülök elveszteni. Az is nagyon jó lenne, ha egyedi jelöléssel látnák el a zoknikat, hogy mosás után ne legyen olyan nehézkes összepárosítani őket. Ó, hosszasan tudnám még sorolni a példákat, hidd el, de szerintem ennyi elég lesz, hogy lásd, mennyi kiaknázatlan lehetőség van még...

Most pedig nézzünk olyan példát – és megint csak a saját tapasztalatomból merítek –, amikor valami már piacon van, de nem igazán működőképes. Olyan dolgokkal kezdem a listát, amelyek egyenesen megőrjítenek. Íme:

Ha sikerül rátalálnod erre a kiskapura, máris pénzt kereshetsz vele. B...a meg, ilyen egyszerű.

- **Az örületbe kerget,** amikor a parkolók melletti üzletek és bárók még véletlenül sem akarnak pénzt váltani – márpedig az automaták százassal üzemelnek... Hogy mi lehetne a megoldás? Lássuk csak... Mondjuk olyan üzletláncokat kellene telepíteni a parkolók közelébe, amelyek fennen hirdetnék: „Engedje, hogy elkápráztassuk apróságokkal – nálunk mindig van lehetősége váltani.” A szójáték szó szerint értendő: a váltás valóban lehetséges, hiszen váltópénzt biztosítanak, amit aztán fel lehet használni az automatában. Ugyanakkor apróságokkal is elkápráztatnak... ez duplán is igaz, hiszen aprópénzzel látnak el minket, viszont szó szerint is érthetjük, mivel bármilyen apró dolgot beszerezhetünk a boltban, amire épp

szükségünk van. Na és nem utolsósorban az áraik is barátiak... Ezzel tulajdonképpen meg is oldódna a probléma, hiszen ha vásárolunk, akkor már eleve nagy eséllyel kapunk váltópénzt. Szóval a szójátékkal végül mindenki sokszorosán jól jár. A remek ár-érték arány, a jó termékek kedvező változásokat indíthatnak el az életedben is...

- **Szintén megörjít**, hogy sohasem találok tiszta szűrőt tésztafőzéskor. (Mit szólnál például egy olyan lábashoz, aminek az aljába beépítenének egy panelt? Ez lehetővé tenné egy lyukon keresztül, hogy a víz fogja magát és eltávozzon a mosogatóba – anélkül, hogy külön eszközzel kéne bíbelődni. Kettő az egyben termék: lábas szűrőfunkcióval.)
- **Az örületbe kerget**, amikor szolgáltató cégek hívogatnak állandóan, hogy megkérdezzék, nem akarok-e szolgáltatást váltani. (Mi lenne, ha a telefonhoz csatlakozna egy szarvszerű eszköz, amit egyszerűen megütögetnél a nemkívánatos híváskor... és az időrabló telefonáló fülében bombaként robbanna a hang...? Olyan lenne, mint a paprikaspray a marketinges ripacsok ellen...)

Találj ki valami hasznosat

Ha azt akarod, hogy fizessenek valamiért, akkor cserébe „értéket” kell ajánlanod. Amennyiben az általad kínált termék vagy szolgáltatás, esetleg szellemi érték elnyeri mások érdeklődését, a tetszésüket az érte fizetett ellenértékkel fejezik ki. Ezzel azt sugallják: „Az enyém lettél.” (Hiszen én használlak.) Egyfajta csereüzlet valósul meg, az egyik fél kínál, a másik keres valamit.

Szóval: mid van? Vagy netán mivel tudnál előrukkolni? Olyan dologra gondolj, amit mások hasznosnak ítélnék. Lehet, hogy valamilyen adottságod vonzza az embereket (például remekül értesz a távirányítók javításához). Netán felfedeztél valami furcsa, de hasznos dolgot (mondjuk egy videoképernyő segítségével az irodádból is távfelügyelet alatt tarthatod a csemetéidet: „Tedd csak le Billy, láttam, mire készülsz.”)

Ez a kérdés közelebb visz a piackutatásra irányuló következő pontunkhoz. Hiszen az édeskevés, ha előállsz egy termékkel vagy egy találmánnyal...

reménykedhetsz persze, hogy valakinek pont arra fáj a foga és valami isteni sugallatra rád talál, hogy megvegye tőled, amit kínálsz... de ehelyett több értelme van feltenni a kérdést: „Mire van ténylegesen szüksége az embereknek?”

Találj ki valamit, aminek segítségével játszani könnyedséggel szerezhetsz pénzt

A nagy kérdés: miképpen tehetsz szert KÖNNYEDÉN némi pénzre? Csak kezdj el gondolkodni rajta. A nővérem és a sógorom (a korábban már említett Saul) belevágtak egy bizniszbe, aminek a Lélek Kereskedés nevet adták. Hasonlóképpen kezdték el ők is. Pénznek híján voltak, így feltették maguknak a kérdést: „Hogy tehetnénk szert könnyen és gyorsan némi pénzre?” Gondolkoztak, majd arra jutottak, hogy tele van kacattal a ház, amire már úgyszincs szükségük: eldöntötték tehát, hogy felteszik az eBayre, és eladnak mindent, amit feleslegesnek ítélnék.

Aztán ahogy nézegették az aukciós weboldalt, rájöttek, hogy egy csomó dologért, ami nekik már nem kell, és amin túl akarnak adni, egész szép summát kérhetnek. Például ilyen volt egy fényképezőgép speciális lencséje, amire akkora volt a kereslet, hogy ez felsrófolta az árát. Ezenkívül volt egy olyan Levi's kabát, amit csak korlátozottan dobtak piacra – Saul annak idején egy januári leértékelésen jutott hozzá.

Továbbra is az öltözködésnél maradva, arra is rájöttek, hogy bizonyos márkákat és ruhadarabokat magasabb áron értékesíthetnek, mint amennyiért ők maguk vették valamilyen kiárusításon vagy egyéb akció során. Így alapozták meg a jövőjüket: jókor voltak jó helyen. Tudták, kivel beszéljenek. Végül tényleg jó vásárt csináltak az interneten keresztül. A következő lépés az volt, hogy már céltudatosan, nagyobb mennyiségben vásároltak az eBayen, hogy aztán magasabb áron adjanak el mindent.

*Lehet, hogy a manőver
b...a meg módra
valójában könnyen jött
pénzt hoz.*

És ez az egész (a vállalkozásuk) azzal a kérdéssel indult, hogy lehetne könnyedén pénzt szerezni...

Bármikor, ha némi tőkére lenne szükségem, feltenném ezt a kérdést. A válasz alighanem az lenne, hogy kezdjek el itt a környéken tajcsit oktatni. Aztán ha már tanítanék,

És te hogy tehetnél szert némi pluszpénzre – kiaknázva azt, amit szeretsz? Milyen KÖNNYŰ megoldás létezhet? Mert azt ne hagyd figyelmen kívül, hogy a *b...a meg* módszer csakis KÖNNYED megoldást jelenthet.

***Mantra:** különösen akkor igaz, ha el is hiszed, hogy menni fog. Olyan, mint a játék pisztoly, ami mindent telefröcsköl, ami az útjába kerül.*

Lehet, hogy nem is kell a mély vízbe ugranod. Nem is biztos, hogy teljesen vadiúj ötlettel kell előállnod. Talán nem is kell feltalálnod semmi újdonságot. Végére is nem kizárt, hogy bőven elég, ha azt használod, amit most is csinálsz.

Nem biztos, hogy a tevékenységgel van a baj, lehetséges, hogy továbbra is a jogi területen maradjon, csak mondjuk jogtanácsosként vagy szabadúszóként. Rengeteg embert ismerek, aki otthagyta az állását, majd visszament ugyanahhoz a céghez tanácsadóként. Tökéletesen ugyanazt a munkát végzi, mint korábban, csak független szakértőként. A független szó itt azt jelenti, hogy egyrészt saját időbeosztásban dolgozik (magyarul akkor, amikor kedve tartja), másrészt jóval magasabb fizetésért teszi ugyanazt.



Azt mondtam, *b...a meg* a ranglétrán való araszolás – inkább szabadúszó lettem. Az életem pedig sokkal izgalmasabb lett: rájöttem, a munkám valójában érdekes (mihelyt nem tapad hozzá a sallang, a céges marhaság). Volt időm végiggondolni, mit szerettem benne ténylegesen – most pedig megalapítottam a saját társaságomat.

A környezetemben élők pedig azt mondogatják, ösztönzőleg hat rájuk, hogy látják, mennyire megváltozott az életem – ez pedig csodálatos.

Charlotte Evanson – Egyesült Királyság, London



Na és akkor válaszd ki a tíz (vagy száz) ötlet közül „az” elképzelést

Remélhetőleg elkészítetted a terjedelmes listádat mostanra jó néhány érdekes ötlettel, melyek potenciális pénzkereseti lehetőségként szolgálhatnak. Van olyan, amelyik feltűnően jó ötletnek tűnik, kiemelkedve a többi közül? Ha igen, akkor *b...a meg*, hagyd a többit, a kiválasztott ötlettel mehetsz is tovább.

Amennyiben nem találsz egyetlen kirívóan jó ötletet sem, vagy nem tudsz választani mondjuk négy vagy öt közül, akkor tartsd meg mindet egyelőre, és hozd magaddal valamennyit a következő körbe. Végére is az a tervünk, hogy az ötletelés pénzt hoz a konyhára – csak megéri akkor a mélyére ásni és előbányászni azt, amelyik tényleg fial majd.

Az elméletet ültesd át a gyakorlatba: tedd pénzzé az ötletet

„Az élet titka, hogy találjunk olyan embereket, akik fizetnek neked azért, hogy azt tehesd, amit te is megfizetnél – ha lenne pénzed.”

Sarah Caldwell – karmester és a Bostoni Opera alapítója

Gyerünk: pipáld ki

A kiválasztott ötlet(ek) tehát tényleg a nagy elképzelés(ek)? (Ha igen, tegyél mellé egy pipát.) Én történetesen szeretem ezeket a pipálós feladatokat. Előszeretettel használom is ezeket, amikor valaminek a meglépését tervezem. Amikor pedig kézzel írok, akkor odarajzolom a kérdések, állítások mellé a jelet. Mire a végére érünk ennek a kipipálós feladatnak, én

a fejezetek vázlatához megyek és kipipálom, hogy mehetek tovább a következő pontra.

Készítsd el tehát a listádat a fontosnak ítélt dolgokról (persze ezt majd később bővítheted, most csak a jelenleg fontosnak tartottakat írd fel). Néhány ötlettel próbálok segíteni neked:

Biztos vagyok benne, hogy ezt szeretném csinálni? ☒

Tényleg jó vagyok benne? (Hatékonyan tudom végezni?) ☐

Van kereslet iránta? ☐

Tudok valami pluszt kínálni a konkurenciához képest? ☐

Készen állok rá most? ☐

Keressük meg a gyenge pontokat

Mi emberek egyszerű teremtmények vagyunk. Jól akarjuk érezni magunkat, a fájdalmat pedig szeretnénk elkerülni. Sőt az öröm valami olyasmi számunkra, aminek segítségével a fájdalom csökkenthető. Vegyük példának az evést (már amennyiben szeretsz enni): ettem, hogy megszüntessem az éhség „fájdalmát”. Ettem egy szelet csokoládét, hogy elűzzem a mélabú „fájdalmát”. (Tudod, a felszabadító hatású szerotonin boldogsághormon segítségével.)

Sőt ehetek azért is, hogy az élet, a létezés fájdalmát elnyomjam. Szó szerint feltöltekezem, betöltöm a bennem levő űrt. Ó, kedves John. Tessék, már az írástól is megéheztem. Mikor lesz ebéd? Jézusom, még két óra. Ezt a csapást.

A legtöbben azon fáradozunk tehát, hogy megszabaduljunk a fájdalomtól, vagy ha nem megy, akkor legalább enyhítsük. De leginkább szeretnénk elkerülni. Érdekes tehát kidolgoznunk egy működőképes stratégiát, ami másoknak is a segítségére lehet. Hogyan segíthetsz embertársainknak a fájdalom kezelésében?

Maradjunk továbbra is az evés-ivás példájánál: a reklámok nagyrészt még mindig arra építenek, hogy csökkentsék a fájdalmunkat, mégpedig a termékeik megvásárlása révén. Gondoljunk csak a Coca-Cola automatákra. Két rövid szóval mindent kifejeznek: SZOMJAS vagy? Ez tulajdonképpen lefordítva ennyit jelent: „Fáj valamid? Ha igen, ezt pont neked találtuk ki.”

Ugyanezt sugallják a gyorsétteremláncok is: „Éhes vagy?”

Kétségtelen, nem valami fennkölt, sőt egyenesen állati. De hát nincs mit szépíteni, ahogy meglátjuk ezt a kérdést („éhes vagy?”), máris állatként rávetjük magunkat az ételre: a cukros nyalánkságokra és sós burgerekre.

Mondd, hogy b...a meg, ezzel megerősíted a „csináld, amit szeretsz” stratégia fájdalomcsillapító hatását.

Szóval, gyerünk, üzzük el a fájdalmat. Tedd fel magadnak a kérdést, hogy milyen fájdalmat akarsz csillapítani, és mit kell tenni, hogy ne érezd. El tudod képzelni, hogyan lehetne intenzívebben csökkenteni a fájdalmat azáltal, hogy az adott

tevékenységen változtatsz valamit, netán jobban koncentrálsz rá, vagy gőzerővel rákapcsolsz?

Végül is én pontosan ezt teszem veled – itt és most. Ahogy írom ezt a könyvet – ez segít a fájdalomcsökkentésben, amit a pusztá létezés, a Földön eltöltött drága idő okoz... amit nem azzal töltesz, amit tényleg szívesen csinálsz.

Annak érdekében, hogy erőteljesebben érvényesüljön a könyv fájdalomcsillapító hatása, hozzáadtam a *b... meg* szócskát. Figyeled? Ez nem annyi csupán, hogy „nosza rajta, csináld azt, amihez kedved van”. Nem – ez egy módosított változat: *b...a meg* – csináld azt, amit szeretsz. És ez a parányi *változtatás* kétségkívül óriási pluszhatással jár.

Ezenfelül ráadásul azzal is fokozom a fájdalomcsillapító effektust, hogy külön hangsúlyozom az egyéni lépéseket (*fókuszálás*), amiket meg kell tenned annak érdekében, hogy képes legyél valóban azzal foglalkozni, ami örömet okoz neked. És hogy az eredmény minél biztosabb legyen, még *gőzerővel rá is kapcsolok*, erősítem az előzőeket, *túlzásokba* bocsátkozom: hogy keress meg naponta több százezer forintot, miközben azzal foglalkozol, amivel szeretnél?

Ez utóbbi stratégia lényege, hogy bemutatom, a fájdalom nagymértékben is csökkenthető. Mihelyt megérted, hogy a fájdalmat jelentősen enyhítheti a kínált dolog, akkor magától beindul a folyamat. Eljátszadozhatsz ezzel (olykor kissé cinikusan, ha erre van szükséged, hogy a hajód lendületesen

szelje a habokat): oszd fel a fogyasztói fájdalmadat kisebb részekre, aztán csillapítsd ezeket külön-külön. De azt is megteheted, hogy még SÚLYOSBÍTOD is a fájdalmat, hogy aztán annál nagyobb megkönnyebbüléssel fogadd a terméket vagy szolgáltatást.

Én most épp egy amerikai sorozatot (*Fargo*) nézek. Martin Freeman Mr. Nygardot alakítja. A férfi egy biztosítási ügynök, aki a sorozat elején teljesen reménytelen eset a szakmához való hozzáértés szempontjából. Az egyik jelenetben betéved az irodájába egy friss házaspár – a potenciális ügyfelei.

Egyértelmű, hogy a biztosítás alapvetően egy fájdalomcsillapító szer: hiszen ha bármi rossz történik, fordulj hozzánk bizalommal, és mi segítünk (általában pénzt juttatunk neked). A nem túl rutinos alkusz épp életbiztosítást próbál a fiatalokra tukmálni. (A ki nem mondott üzenet: „Ha ne adja isten, valami nagyon rossz történik valamelyikötökkel, ránk számíthatsz.”) Mr. Nygard a „túlzás” módszerét alkalmazza. A forgatókönyv ebben az esetben azon alapul, hogy „az ember sosem tudhatja, bármikor történhet valami tragédia...”. Egymás után ecseteli a szörnyűbbnél szörnyűbb dolgokat, amelyek mindegyike még aznap megtörténhet az újdonsült férjjel. A fiatalok elsápadnak a félelemtől, motyognak néhány szót, aztán sietősen távoznak.

Én magam sosem használtam tudatosan ilyen fájdalmat eltúlzó technikákat, de ha visszaolvasom ennek a fejezetnek az elejét, ami azt taglalja, hogyan élhetünk meg abból, amit szeretünk, akkor azt látom, hogy megkértelek, képzeld el, naponta hány órát szeretnél azzal tölteni, amivel tényleg szívesen foglalkozol. Minden olyan tevékenység után, amit nem szeretsz. Beleértve a munkába járásra, az ingázásra fordított időt, és a nemszeretem házimunkával töltött órákat is. Aztán a következőket írtam: *Na, ez az életed, pontosan ez. Múlnak az órák, aztán a napok, majd a hónapok. Egészen addig, míg a homok le nem pereg.*

Hát ez sz... ügy. Bocs. De hát pontosan ez a fájdalom eltúlzása. A hosszú idő hangsúlyozása. Alapvetően valószínűleg alig-alig vagy tudatában annak, hogy milyen rengeteg időt töltesz olyan dolgokkal, amiket nem szeretsz. Hát ez van, ilyen az élet. „Sajnos nem lehet abbahagyni – a munkát el kell végezni.”

De nem hagyjuk annyiban: „Nem, *tényleg* gondold végig, hogy milyen átkozottul kevés időt töltesz azzal, amit szeretsz.”

Erre te esetleg ezzel érvelsz: „Ó, igen, elég baj ez, igazad van. Milyen rettenetes! Muszáj tennem valamit. Tényleg rémes az életem, ugye? Van valami ötleted?”

Mire én ezt felelem: „Hát van, ha engem kérdezel.”

A szenvedéscsökkenítő marketing szörnyű körforgása... Apafej, én nem mondom, hogy csináld. Viszont látod, hogy működik? Láthattad egy jóval kevésbé cinikus formában is: mindannyian érintettek vagyunk a fájdalom által, és arra törekszünk, hogy legalább csökkentsük, enyhítsük azt. Márpedig mi ketten, te meg én csak ki tudunk találni valamit, amivel kiállhatsz a világ színe elé, nem?

Az én dolgom, hogy segítsek neked abban, hogy több időt tölthess azzal, amit szívesen csinálsz. Ezért írom ezt a könyvet. Ha a te boldogságmutatód csak tíz százalékkal emelkedik azáltal, hogy én ebben a monduk hetvenezer szóban megírtam az ötleteimet és a tapasztalataimat – amiket te kényelmesen üldögélve magadévá tehetsz, máris boldog leszek (na jó, némi éhséggel párosítva, főleg ha figyelembe veszem, hogy még mindig több mint egy óra van ebédig), azaz hozzáadódik a saját boldogságmutatómhoz – csupán annak köszönhetően, hogy egyszerűen azt csinálom, amit szeretek.

De honnan fogom én ezt megtudni úgy mellesleg? Hát például onnan, hogy sokan közületek írtok nekem. Remélem, fogtok is. Én pedig mindig válaszolok. Mert megköszönöm az embereknek, hogy ők hálásak nekem valamiért, amit csinálok. Főleg, ha ez azzal kapcsolatos, ami neked örömet okoz, mert az megint csak olyan valami, amit szeretek.

Keresd meg a piaci rést a fájdalomcsillapítás terén

Úton-útfélen sugárzik a fájdalom: „Éhes vagyok.” Vagy: „Szomjas vagyok.” Ezeket a példákat már láttuk korábban is – ahogy azt is, hogy mekkora tömegeket lehet megmozgatni az éhség és a szomjúság okozta „fájdalom” enyhítése érdekében. Alighanem ezekkel lehet a legnagyobb tömegeket megszólítani. Olyan, mintha az ÉTEL és az ITAL egyet jelentene azzal, hogy EMBER. Ezért hódít a tömegtermelés: mindent eláraszt a Coca-Cola és a McDonald's. Alacsonyabb árakkal bombázzák a tömegtermékek

célpontjait – talán még az egészségünk is a tömeggel mérhető.

„Éhes vagy?”

„Igen, de nem akarok semmi marhaságot enni.”

„Én viszont itt vagyok, és mindenhol megtalálsz. Nemcsak azt sugallom, hogy éhes vagy, hanem még egy különleges élmény ígéretével is csábítalak: hiszen azt mondom... you're LOVIN' IT. Imádod... még akkor is, ha korábban meg sem kóstoltad.”

„B...d meg.”

„Éhes vagy...?”

Hallgatás a válasz...

„Szomjas vagy?”

Brrrr...

A tömeg nagyon jó dolog. Hiszen mi lehetne jobb, mint valami remek dolgot kínálni a bolygó valamennyi nyomorúságos emberi lényének? Az egyik probléma (hogyan csak ezzel kezdjek): sokba kerülnek. Gondolj csak bele, mennyire jöhet ki, hogy MINDENKIHEZ eljussanak. Persze, hozzászoktunk már a legtöbben a marketingfogásokhoz és a reklámokhoz – széles sávon szólítják meg a tömegeket a tucatajánlatokkal. Aligha véletlen, hogy a széles sáv tele van az elemi szükségletek kielégítését célzó ajánlatokkal: mindenkinek szüksége van ételre és italra, autóra és telefonra és arra, hogy tudja, milyen számot kell hívnia, ha munkahelyi balesetet szenved.

De van fogalmad arról, hogy mennyibe kerül egy tévéreklám valamelyik film kellős közepén, amikor emberek ezrei, akár tízezrei ülnek a képernyő előtt? Maradjunk annyiban, hogy rengetegbe. Gyanítom, hogy belátható időn belül nem fogsz ennyi pénzt keresni. Ezért tehát számodra nem marad más választás, mint költséghatékonyan kell megszólítanod az embereket. És itt most nem arra gondolok, hogy akkor vásárolj meg egy harmincszavas hirdetést a helyi lapban. Úgy értettem, hogy inkább szűkítsd le a *célcsoportodat*: tisztázd le, kinek akarod kínálni a terméked, szolgáltatásod vagy találmányod. Ezt hívják niche-nek. (Az angol nyelv különböző formában használja: az Egyesült Királyságban „neesh-nek” ejtik, az

Államokban pedig „nitch-nek”. Habár nem vagyok benne biztos, hogy az amerikai barátaink értenék, miféle orról [snitch] beszélünk. Ha netán értenék, akkor legfeljebb azt mondanák: „Hapci. Egészségedre!”)

Nem arról van szó, hogy egyszerűen odamész a „szomjas” emberekhez, hanem azokat keresd meg, akik valamire *nagyon* szomjaznak. Például néhány éve Gaiával összeállítottunk egy igen drága kínai teakeveréket. Ugyanez vonatkozik az „éhes” emberekre is: nem arról van szó, hogy fogod magad és odamész az éhezőkhez, hanem azokat nézed ki magadnak, akik valami *rendkívüli*re éheznek. Vegyük például a csokit. Hatalmas lehetőségek rejlenek az édességpiacon, szóval a *b...a meg* csokoládénak van egy célközönsége – azok, akik édességre vágnak, bár nem lenne szabad enniük, a végén mégis azt mondják, *b...a meg* – és máris bevágnak egy tábla csokit –, hát ők boldogan majszolják a *b...a meg* feliratos nassolnivalót.

Nos tehát te magad készíthetsz egy mágnest, amivel magadhoz vonzod a célcsoportodat, vagy fizethetsz is nekik, hogy tartsanak veled – ha te akarsz a niche célpontjában lenni, akkor tedd vonzóvá magad a számukra. Ne a túlsúlyos embereket pécézd ki magadnak, hanem azokat, akik most is vékonynak látják magukat, vagy a szülés után álló nőket vagy a csokifüggőket, esetleg a több betegség szempontjából rizikósnak ítélteteket, vagy akik szeretik az elvitelre kínált ételeket... De persze még rengeteg lehetőség van, hogy oszthatod fel a bolygón élő embereket – ha például fogyni vágyókat akarsz megcélozni.

*A b...a meg csokoládé
célközönsége volt a mi niche-
ünk az „éhes vagyok”
címkével ellátott keresleti
piacon.*

A lényeg, hogy szűkítsd a kört. Akkor van esélyed igazán, hogy a célcsoportodat közvetlenül meg tudd szólítani: valami olyat kínálva nekik, ami tényleg vonzó a számukra. Amikor pedig sikerült felkeltened az érdeklődésüket, sejtess velük, hogy sosem volt egyszerűbb dolguk, mint most. De tényleg... Gondolj az *Amerikai szépség* című filmben Kevin Spacey-re, aki azért fogyni akart, mert „jól akart kinézni meztelenül” – te pedig előállhatsz valami termékkel, amin a következő szöveg áll: „Ne étkezz

dőrén – és nem kell szégyenkezned pőrén.” Ez már megragadhat valakit, nem is: BÁRKIT, akin egy csepp zsírpárna is van. Na persze főleg azok értik majd, akik tudják, honnan jön az ötlet.

Gyerünk fel a Facebookra, és kezd el meghatározni a célcsoportodat, az embereket, akiknek fel akarod kelteni az érdeklődését a reklámkampányoddal, tudod, valahogy úgy, mint az *Amerikai szépség* példájában tettük az imént. (Tényleg lehet, hogy bejön.) Tehát nem az a cél, hogy boldog-boldogtalant, aki fent van a Facebookon, megszólíts (gondolj a széles sávra). A fentebbi példánál maradva te most azokra építesz, akik ismerik a filmet – hiszen őket fogja motiválni a terméked.

Na igen, erre viszont azt mondhatod, egy csomóan látták az *Amerikai szépséget*, akiknek viszont nincs szükségük fogyókúrára. Számukra csak pénzpocsékolás lenne a terméked. Viszont azt se felejtsd el, hogy ők aligha klikkelnek a hirdetésedre, így aligha jelent nekik bármiféle pluszköltséget. De rendben, alapvetően igazad van, hiszen tényleg az a legjobb, ha minél pontosabban célzod a niche-t.

Szóval tálald úgy, hogy a „diétázás” érdekesnek tűnjön, és akkor valószínűleg nyert ügyed van. Lehet, hogy most azt mondod: ki a bánat talál érdekesnek bármilyen diétát. Jó, rendben, lehet, hogy nem túl sokan. Talán csak azok, akik nem veszik magukat túl komolyan: akik tisztában vannak a pluszkilóikkal, de kellő humorral közelítik azokat, magyarul képesek menő dolognak titulálni, mintha csak síelésről, túrázásról vagy riszálásról lenne szó. Na, ők lehet, hogy még viccesnek is találják az ötletet.

Egyébként észrevetted, hogy azt írtam, „lehet, hogy nem túl sokan”? Mert pontosan ez az igazság: tényleg nem túl sokan. De pontosan ez a nem túl sok ember az, akire neked szükséged van. És hidd el, biztos vagyok benne, ha tényleg előállsz egy termékkel, ami fennén hirdeti, hogy „*Ne étkezz dőrén – és nem kell szégyenkezned pőrén*” – akkor az a viszonylag kis csoport, aki érti, hogy mire gondoltál ezzel a szlogennel, és látta az *Amerikai szépséget*, ráadásul még könnyed is és képes saját magát kifigurázni és nevetni a gyarlóságain, hát hidd el, hogy pontosan ők a te embereid.

És pontosan ezzel a „nem túl sok emberrel” és az ötlettel, ami „nagyon is te” vagy (mellesleg pont abból született az elképzelés, amit tényleg szeretsz),

egy sokkal kedvezőbb árfekvésű és pénztárcakímélőbb, ezáltal viszont pont hogy **JOBBAN JÖVEDELMEZŐ** dologgal állhatsz elő, mint bármi mással, amivel próbálkoznál.



Azt mondtam, *b...a meg*. Jó hangosan. Teljes váltásra szántam rá magam: kiléptem a kutatás jól felépített világából, hogy absztrakt kolorista (a szín fontosabb minden más alkotóelemnél, a rajznál, a vonalnál stb. – a ford.) festő legyek. Hatalmas ugrás volt, hiszen újra kellett tanulnom rajzolni, arról nem beszélve, hogy az önfoglalkoztatás és a karrierváltás valamennyi árnyoldalával is meg kellett barátkoznom.

És mennyire jött be? Valahogy természetesen alakult, ment minden magától. És jól érzem magam. Hogy miért? Mert nem érzem munkának, amit csinálok: egész egyszerűen csak csinálom, ami örömmel tölt el, és ezt nagyon szeretem. Márpedig tudnotok kell, hogy a „szeretni” szót egyáltalán nem használom könnyelműen.

Mahua Amatina – Egyesült Királyság, Berkshire, Reading



Keresd meg, hol vetheted meg a lábad

Tegyük fel, hogy megtaláltad a fájdalmas gócot, amit kezelni fogsz. Sőt már a niche is megvan azok személyében, akiket gyötör az általad kezelni kívánt fájdalom. Már csak ki kell vetned a hálódát a szolgáltatásod vagy terméked köré, ami aztán magához vonzza a célközönségedet. Képzeld ezt egy horgászatnak: csalira van szükséged, mégpedig valami finomságra, amire a célcsoportod ráharap.

Maradjunk az ételeknél és a fogyókúránál: tegyük fel, hogy épp túl vagy egy sikeres testsúlycsökkentő akción és épp diétás receptkönyvet írsz. Tökéletesen tisztában vagy azzal, hogy létezik férfiaknak egy csoportja, amelyik pontosan tudja, hogy súlyfeleslege van, mégsem akarja bevallani magának. Ők vékonyabbnak látják magukat a valóságoshoz képest a tükörben.

Hogy vetheted ki a horgodat ebben az esetben? Mit szólnál mondjuk a következőhöz: „Fiúk, szerintetek még mindig soványak vagytok?” Érdekes ötlet – hiszen ez a kérdés egyértelműen sejteti a választ: nem. Máris a hálódban van a célcsoport: 1. férfiak; 2. nem túlságosan elhízottak, de kétségtelenül túlsúlyosak; 3. öntudatosak (bár te most pont az öntudat

hiányára apellálsz, miközben olyan embereket szólítasz meg, akik érdeklődéssel szemlélik magukat).

Csak az érdekesség kedvéért néhány tény: például a hölgyek előszeretettel szenvednek testképzavarban – csak pont fordítva (azt gondolják magukról, hogy kövérek, holott cseppet sem), a túlsúly által érintett férfiak harminc százaléka normál

testsúlyúnak gondolja magát. Ebből következik, hogy a férfiak nem igazán akarnak szembenézni a valósággal, hogy fogyniuk kellene, hiszen azt gondolják, nincs súlyfeleslegük.

Ha viszont a könyv alcíme az lenne, hogy „*Vigyázat, nem fogyókúrázó férfiaknak*”, akkor nyert ügyed van. És akkor még nem beszéltünk az alternatív megoldásokról a fedőlapon... Minthogy sokan olvasnak nyilvános helyeken, a borítólapon jobb, ha tankok vagy hegymászás, netán istállók vannak. Bármilyen, csak ne olyan valami, ami fogyókúrára utal.

Elolvasnám a címet: „Fiúk, szerintetek még mindig soványak vagytok?” – bátran tenném, hiszen a tükörben én *tényleg* soványabbnak látom magam a valóságoshoz képest. Szóval *b...a meg*, örömmel venném meg a könyvet, ami ezt sugallja: „*Vigyázat, nem fogyókúrázó férfiaknak.*” Egyébként, ha engem kérdezel, én a tankokra szavazok a borítón.

Látod, mi a lényeg? Ebben az esetben az áldozatcsalogató csapda ötlete adja automatikusan (és tegyük hozzá, praktikus is) a célcsoportot, aminek ráadásul a megszólítása is költségkímélő, és még a termék mibenlétét is körvonalazza. Szép munka volt. Elvégezve (kipipálhatjuk).

Médium kerestetik

Nem, nem a holtak birodalmába indulunk. (Habár talán nem egy utolsó dolog némi pszichikai előnnyel indulni... egy médium segíthet, hogy túlvilági támogatással vérted fel magad a piac keménysége ellen...) Egyszerűen egy közvetítő közegre gondolok, ami a segítségedre lehet a niche és a megálmodott tevékenység közti út egyengetésében. Mostanra

B...a meg, én például megvennék egy olyan könyvet, aminek az az alcíme, hogy **Nem fogyókúrázó férfiaknak.**

tehát kivetted a hálódát, a csalit is a vízbe helyezted... de mi a helyzet a médiummal? Szájhagyomány útján szeretnél terjedni? Vagy inkább a hálózaton keresztül? Netán a hagyományos hirdetési felületeket választanád?

Akármelyik megoldás mellett döntesz is, a média egyértelműen hatással lesz arra, hogy a célcsoportodat magadhoz vonzzad. Ha például egy internetes társskereső ügynökséget hoznál létre, akkor alighanem egy csomó online marketinges médiát használsz a stratégiád részeként. Társadalmi és természetes módszerek, fizetett üzenetek legkülönbözőbb módzatai mind-mind szóba jöhetnek.

Valóban ez a logikus út, viszont egyszerű emberként gondolkodva lehet, hogy egy olyan médiummal találod szembe magad, amire nem is számítottál és ami nem utolsósorban még olcsóbb is. Például egy egyedülállóknak reklámozott bár akár alkalmas lehet a számodra reklámfelületként.

Amikor megnyitottuk a vegetáriánus terápia központunkat tíz évvel ezelőtt, a nyilvánvaló helyeken hirdettük magunkat: jógamagazinokban, ezoterikus lapokban stb. Aztán egyszer csak kipattant a fejemből egy ötlet, amiről álmomban sem gondoltam, hogy működhet – ebben biztos lehetsz. Felkutattam a Londonban és a többi nagyvárosban fellelhető összes vegetáriánus étterem elérhetőségét.

Valahogy homályosan éreztem, hogy ezek a vendéglők segítenek valamiképpen közelebb kerülni a célcsoportomhoz – hiszen az a vegetáriánus, aki kifejezetten neki való éttermet keresett, az olyan valaki, aki képes lenne egy olaszországi nyaralás alatt is vega étterembe menni és egyéb egészséges holisztikus tevékenységeket végezni.

Na jó, de mégis hogy győzzem meg az étterem-tulajdonosokat, hogy ugyan tegyék már ki a hozzájuk betérő vendégeiknek a szórólapjainkat, illetve névjegyeinket? Gyakorlatilag lehetetlennek tűnt, mondjuk ki nyíltan. Ezért azt találtam ki, hogy a logónkat rányomtatjuk papírszalvétákra a következő szöveggel: „Ha ízlett az étel, imádni fogod a vakációd alatt is. A Lélegző Domb finom vegetáriánus olasz specialitásokkal vár téged.” Küldtünk pár dobozzal a listánkon szereplő valamennyi étteremnek a

szokatlan reklámanyagból. És hát nézd meg, ez nem olyan minta volt, amit aztán félredobtak. Hiszen ne felejtsd el, környezettudatos helyekre juttattuk el a szalvétákat. Arról nem beszélve, hogy végső soron hasznos dologgal láttuk el a kiválasztott helyeket, hiszen TELJESEN INGYEN több ezer szalvétát juttattunk el hozzájuk. Minthogy mindenképpen és állandóan szükségük van szalvétára, azzal, hogy nem kellett megvenniük, pénzt spóroltunk nekik. Végül is ezt mondták: *b...a meg*, miért ne használnánk?

Na és mi van a költségekkel? Némi marketingre volt szükség a hangzatos itáliai terápiás központhoz. Nem rossz. És hogy még inkább a figyelem középpontjába kerüljünk, még egy vega kisokost is kitettünk az ebédlőben.

A médium összekapcsol téged és a tevékenységedet a célcsoportoddal.

Na igen, a médium összekapcsol téged és a tevékenységedet a célcsoportoddal. És akkor eljutottunk a ráfordítás kérdéséhez. Manapság pedig ez gyakran klikkelésen alapul a digitális médiában. Ugyanakkor azt se téveszd szem elől, hogy különlegességre törekedj. Hogy kitűnj a konkurencia közül. Nem csupán az általad kínált termékkel vagy szolgáltatással, vagy a vonzerőként szolgáló csalival, hanem még azzal is, *ahogyan* kínálsz a piacra szánt ajánlatodat.

A szokatlan médiahasználat általam látott legjobb példáját a barátaink, Jim és Chas mutatták, a brit HHCL tanácsadó ügynökségnél. Mindhárman együtt dolgoztunk a kilencvenes években. Akkoriban őket bízták meg azzal, hogy reklámozzanak egy új, fekete ribizli ízesítésű szénsavas üdítőitalt, a Tangót. Látatlanul is meg kell, hogy mondjam, amit ők ketten kitaláltak, az vetekedett bármelyik általad valaha is látott tévéreklámmal.

Az új italra nagy volt a kereslet, jól ment az értékesítése, viszont volt némi probléma az előállítással, így a cégnek vissza kellett hívnia a terméket. Amikor újra piacra kívánták dobni, azt akarták üzeni az embereknek: „A fekete ribizlis Tangó újra itt van.” A cél nyilván az volt, hogy a zöldségesboltok és az élelmiszerüzletek minél többet rendeljenek belőle.

Jim és Chas ötlete messze nem volt szokványos, viszont meglepően hatásosnak bizonyult. A következőképpen zajlott: néhány héttel a tervezett

második piacra dobás előtt volt épp a Glastonbury Fesztivál. Gondolj csak bele: a teljes célcsoportod egy időben van egy helyen. Szóval kerekedj fel te is. A legtöbb cég plakátokkal, transzparenszekkel, netán egy karton fekete ribizlis Tangóval készült volna a fesztiválra.

De nem így Jim és Chas... ők fogták magukat és üres üdítődobozokkal állítottak be a rendezvényre! Egy csomó üres dobozt kértek a partnerektől, amiket aztán felhalmoztak, hogy úgy nézzen ki az egész építmény, mint valami szemétkupac. Aztán egy erre a célra felkért csoport fogta és szétszórta az egészet a kukák környékén.

Hogy miért? Hiszen így az emberek mindenhol látták a szanaszét heverő dobozokat, és így az emlékezetükbe vésődött a fekete ribizlis Tangó. Elkezdtek keresni az üzletekben, ahol azt a választ kapták (az előzőleg megbeszéltek szerint), hogy: „Sajnos még nincs, de hamarosan lesz kartonszámra.” Zseniális. Az emberek elkezdtek szomjazni valami után, ami még csak nem is kapott közvetlen reklámot. A boltok pedig érdekeltek lettek abban, hogy minél nagyobb mennyiségben rendeljenek a fekete ribizlis Tangóból – hiszen az emberek folyamatosan keresték a terméket. Igazán innovatív média – ami még csak nem is média a szó szoros értelmében, és mégis megtette a magáét: mindenhol beszéltek az üdítőitalról, pláne, amikor napvilágra került, hogy mi is történt tulajdonképpen.

Keressd az élvezetet

Tisztázzuk is rögtön: természetesen a sajátodat, nem másokét. Mostanra az ötleteid szép lassan összeállnak – úgy, mint egy kirakójáték darabjai: lassan együtt van az elképzelés, az ellenállhatatlan csali, a szokatlan médiahasználat, na és a célcsoport.

Most nézzük meg, mennyi örömet tud adni az adott dolog. Ahogy egyre jobban beleástuk magunkat a ragadós mocsárba, hogy végiggondoljuk, miből és miként lehetne pénzt keresni, úgy tartsd szem előtt ezt a kérdést is... ugyanis előfordulhat, hogy olyan valamiből akarsz könnyedén pénzre szert tenni, ami nem igazán viszi előbbre a hajódat – ilyenkor aligha a *b...a meg* utat járod.

És ha már hajót említek: lehet, hogy csónakban gondolkozol, és imádod a

Kínából importált standard gumicsónakokat, amiket furcsa, ugyanakkor csodálatos rajzokkal látnak el a vásárlók kívánsága szerint. Lehet, hogy Cynthia sellőkre vágyik, te pedig tervezhetsz számára egy mesebeli „Cynthia sellőként” rajzot, amivel biztosan lenyűgözöd: onnan kezdve a felfújható járműve ezzel az alakzattal szeli majd a habokat. Az emberek pedig elkezdenek áramlani hozzád, hiszen a híred szájhagyomány útján terjed majd.

*Ha valami nem igazán viszi
előbbre a hajódat – hát
ilyenkor aligha a b...a meg
utat járod.*

A következő lépés egyértelműen a honlapkészítés és az internetes hirdetés, aztán pedig az online értékesítés. Ha viszont azt érzed, hogy kiver a víz a weblap és úgy általában az online tevékenység pusztá gondolatától is, olyannyira, mintha a viharos tengeren

ülnél egy lélekvesztőben – na, akkor ez a legutolsó dolog, amit tenned kell. Ebben az esetben végig kell gondolnod, hogy az interneten kívül hogyan reklámozhatnád a csónakjaidat – már amennyiben tényleg ebben látsz fantáziát pénzkeresés gyanánt.

Hidd el, ahogy a saját örömed szem előtt tartod, ez igazán érdekes (piaci) helyekre vezet majd el téged. Egyáltalán nem kizárt, hogy sokkal jobban jársz így, mintha a hagyományos utat követted volna – aminek a pusztá gondolatától is szabályos rosszullét környékezett. Talán érdemes lenne például néhány egyedi (akár rémisztő, de mindenképp fiatalos) mintával ellátott csónakot eljuttatnod a helyi strandnak és uszodának. Olyannak, ahova iskolás csoportok is járnak. Megegyezhetnétek, hogy a recepción hirdethetsz (képeket is mellékelni és részleteket is közölni) – minthogy vizes környezetről van szó, fizikai értelemben is közelebb kerülsz a célcsoportodhoz. Bingó.

Magyarul a kommunikáció lesz a munkaeszközöd. Hivatalosan ezt hívják tárgyalásnak. Sokszor láttam, gyakran akadályokkal tarkítottan mutatják be: nincs pénzed reklámra, vagy nem járulnak hozzá a megjelenítéshez, netán az anyagköltségek emelkednek meg, vagy az árfolyam lesz kedvezőtlen az elsődleges, tengerentúli piac változásai miatt. És még

hosszasan lehetne sorolni. Mindezek még több kreativitást igényelnek. Az anyák leleményessége csodálattal tölt el... Egyébként van, hogy egy „találmány” egy éjszaka alatt meghódítja a világot. Tudod, vannak balkézről született gyermekek...

B...A MEG, MAGAMÉRT TESZEM, NEM MÁSOKÉRT.

Mantra: neked jó, és ez a lényeg.

Ha akadály kerül elé, fel kell fedeznem az örömet benne: valószínűleg megtalálod majd a módját, hogy így is pénzt keress a kiválasztott tevékenységgel és ötlettel. Neked pedig piros pont jár, hogy a „fattyú” találmány útját a nehezített körülmények ellenére is sikeresen egyengetted, legyűrted az akadályokat.

A piros pont a tied. Kipipálva.

Lépésről lépésre

Gondold végig, hány (lehetőleg nem túl sok) lépés kell ahhoz, hogy pénzt hozzon az ötleted. Vágj bele, apró lépésekben haladj, mint egy csecsemő. Mondd ki a bűvös szót: *b...a meg*, aztán cselekedj. Csinálj VALAMIT. Fogalmazz vagy menj. A lényeg, hogy ne úgy fogd fel, hogy mindent részletesen és tökéletesen ki kell dolgoznod ahhoz, hogy elindulj.

Napjainkban hatalmas robbanás van digitális információs termékek terén: e-könyvek, e-tanfolyamok és még ki tudja, mi minden érhető el hatalmas mennyiségben. Elképesztő mennyiségben férhetsz hozzá online mindenhez. Kitalálsz valamit és eladod az interneten. A hagyományos kiadással ellentétben megvan az előnye, hogy papír formában semmit nem kell elkészítened. Ez pedig alacsonyabb előállítási költséget jelent, ráadásul a frissítés is egyszerűbb – és nem igényel újabb anyagi ráfordítást.

*Kezdj bele most, kezd kicsiben:
haladj apró lépésekben: mondd,
hogy b...a meg – és gyerünk,
VÁGJ BELE.*

Lehet, hogy bonyolultnak hangzik mindez, netán nehezen megvalósíthatónak. Vagy talán ijesztőnek. Akárhogy is, a lényeg, hogy tudd, mihez akarsz kezdeni, aztán vágj bele. Én magam is

1

Ha esetleg kíváncsi vagy további részletekre és arra, hogyan építettem fel a saját digitális birodalmamat, akkor keresd fel a honlapomat: www.thefuckitlife.com/dowhatyoulove További zaftos információkat kapsz hét euróért (ha még több infóra van szükséged, akkor az ár magasabb). Hát ez bizony így működik. Hogy tetszik?

B...A MEG, MEG FOGOM CSINÁLNI. LÉPÉSENKÉNT.
EGYSZERRE CSAK EGYET.

Mantra: óóóó, ez bizony nagyon sokféleképpen és rengeteg összefüggésben működik. Bármikor, amikor úgy érzed, kínlódsz valamivel, akkor koncentrálj egyetlen lépésre.

Pénzre fel – előre

Kalapáld össze az elképzelésed és csináld. Tűzz ki magad elé valami jó szoros határidőt és cselekedj. Gondold végig reálisan, hogy körülbelül mennyit akarsz keresni az áhított tevékenységgel. Mondjuk száz- vagy kétszázezer forintot? Akármennyit, add meg bátran. Természetesen teljes mértékben a piac határozza meg, hogy mennyit célozhatsz meg, és azt is, hogy mennyi bevétel várható.



Azt mondtam, *b...a meg*, és részesedést vásároltam egy versenylóra. Aztán újra és újra továbbiakat. Ha keresnél, megtalálász a lovin, versenylázban égve.

Katie Wharton – Egyesült Királyság, Hampshire



Visszakanyarodva a csónakos példánkhoz: minthogy tiniket célzol, nyilván nem tudsz akkora haszonra szert tenni, mintha bankvezérekről próbálnád lehúzni a bőrt. Ez egyértelmű. Szóval rakd össze az elképzelésed és csak előre. Tudod: *b...a meg*, és a következő percben már csináld is.

Vegyük példaként, hogy az szerez örömet, ha vasárnap az IKEA-ban korzózol és a lakás csinosításához vásárolgatsz anyagot. Megveszed a

szövetet, hazaviszed, majd elkészíted a vágyott kelmét. A barátaid ismerik a hobbidat, aztán egyszer csak megkérnek, hogy nekik is készíts valamit. Megveszik ők is az anyagot, ellátnak némi instrukcióval, hogy mit is szeretnének. Lehet, hogy meghívnak vacsorázni (rendszerint húsgombócot eszel, na nem a svéd fajtát, hanem az olaszt).

*Rakd össze az
elképzelésed, és csak menj
előre. Tudod: b...a meg,
és a következő pillanatban
már csináld is.*

Aztán egyszer csak felismered, hogy ezzel akár pénzt is kereshetnél. Most már tudod, ki a célcsoportod (olyan emberek, akik szeretik az IKEA termékeit, viszont nem akarnak azzal vacakolni, hogy összerakják azokat – talán pont olyanok, mint én). Te pedig előállsz néhány ötlettel, hogy mit is lehet kezdeni a rendelkezésre álló anyaggal.

Azt is tudod, milyen elképzeléseid vannak az anyagiak vonatkozásában. És akkor ezen a ponton *bele tudnál* vágni... hogy nagy dolgokat kezdj tervezni. Találd ki, mi legyen a fantázianeve a vállalkozásodnak. Gondolkodj a logódon. Valami ütős név/rajz jó lesz. Esetleg honlapot is készíthetsz és hozzá névjegykártyákat. Ja és ne feledkezz el a reklámról sem (tudod, a csali... ami vonzza majd a célcsoportodat) – hol hirdeted majd magad?

TERMÉSZETESEN... az is egy lehetőség, hogy körlevélben értesíted az ismerőseidet, hogy mivel foglalkozol, és hogy mennyibe kerül, ha valaki igényt tart a munkádra. Esetleg azt is körvonalazhatod, hogyan részesedhetnek a haszonból, ha ajánlanak téged másoknak... (Ne közvetlenül nekik ajánld fel a szolgálataidat – senkit sem lehet biztosabban elüldözni magunk mellől, mint amikor lekötelezettnek érzi magát.) Szóval... *b...a meg*, rukkolj elő azzal, ami ott lapul a tarsolyodban és nézd meg, mi történik. Aztán jöhet a következő lépés.

Ha túl sok részletet dolgozol ki, akkor az visszavethet a megvalósításban... Ráadásul az agyontervezettség kizárja a változtatás lehetőségét is. Márpedig a helyzet gyakran változik. És fog is, hidd el. Szóval inkább cselekedj és hagyd későbbre a terveket.

Lássuk a terveket!

Máris itt van az ideje? Vagy nem jól értem, csak *később*? Jó, jó, tudom, hogy

mit mondtam a tervekkel kapcsolatban pont az imént. De tegyük fel, hogy jól beindultak az események és mennek a dolgok, mint a karikacsapás a maguk útján. Te pedig készen állsz a következő lépésre. Akkor én most be is avatlak a továbbiakba kedves olvasó, a végtelen lehetőségek tárháza csak rád vár. Nézzük hát, mire is van szükséged:

- **Egy jó ötletre** (valamire, amit szeretsz – lehet az szolgáltatás, áru, könyv, bolt, adottság, oktatás, blog, kézműves termék –, bármi, ami fájdalomcsillapító hatással bír, vagy ami fokozza az életörömet benned, szóval, amiben van valami).
- **Egy ütős elképzelésre a célcsoportod számára** (tudod, emberek azon csoportja, vagy akár csak egyetlen személy – aki nem sokallja az árat azért, hogy megkaphassa az általad kínált dolgot – és akit te magad is célközönségednek tekintesz).
- **Egy ötletre, ami összeköt téged a célcsoporttal** (ez az a bizonyos csalétek, a kivetett horog, vagy amit választottál, például egy bolt vagy egy csónak, illetve bármi, ami alkalmas arra, hogy reklámfelületként szolgáljon a számodra).

És akkor most jöjjön a részletesen kidolgozott terv.

A költségvetési terv elkészítése

Gyakran kezdem kalkulációval a projektet. Éves szinten mennyi bevétellel számolsz? És hogy akarod ezt elérni? Hány darabot kell eladnod az adott termékből, hogy teljesíteni tudd ezt a célkitűzést? Mennyiért kínálsz majd? És mennyit szánsz marketingre?

Történetesen megpróbálhatod kidolgozni a következő stratégiát: bevezetésképpen kisebb mennyiségben adsz el a termékből, aztán a keletkező profitot visszaforgatod, és máris nagyobb mennyiségben tudsz értékesíteni. De ahogy már utaltam rá, természetesen piacfüggő, hogy mennyire pörög az üzlet.

Teremtsd meg a képzeletedben a célpiacot

Személyesítsd meg a célpiacodat: képzelj el és vázold fel a piaci szereplőket:

- Ki lenne az ideális vásárló?
- Mi a nevük, merre laknak? Egyedülálló vagy párkapcsolatban élnek?
- Mi okozza a legnagyobb fájdalmat az életükben? Hogy éreznék magukat, ha lenne segítség a számukra?
- Milyen fájdalomcsillapítót tudsz kínálni nekik? Mit gondolsz, mennyit lennének hajlandók kiadni érte?

Részletesen dolgozd ki a válaszokat. Ha ahhoz van kedved, írd róla könyvet. Minél tüzetesebben ismered őket, annál valószínűbb, hogy testhezállós ajánlattal tudsz előrukkolni, amikor ténylegesen piacra dobod a terméked/bevezeted a szolgáltatást. Ugyanis hiába a te teremtményeid ezek a lények, a valóságban is hasonló tulajdonságokkal rendelkeznek. Az általad kreált „avatart” fogja majd helyettesíteni. Pontosabban a kitalált lény sajátos módon testet ölt majd a mi való világunkban.

Szóval képzelj el a vevőidet. Készítsd el a terveidet. Aztán menj tovább. És... azt fogod látni, hogy mintegy varázsütésre százával, sőt ezrével kelnek életre a korábban a képzelőerőd által teremtett lények: a vevőid.

Tulajdonképpen az ipari forradalom is úgy kezdődött, hogy rájöttek az emberek, képesek a tömegtermelésre, azaz egy varázspálca egymáshoz nagyon hasonló dolgokat tud előállítani, méghozzá nagy mennyiségben. A termékeket pedig értékesíteni lehet az embertömegeknek. Ráadásul napjainkban zajlik a digitális forradalom. Ez azt jelenti, hogy mágikus erővel hasonló tulajdonságokkal bíró vásárlókat teremtünk, aztán amikor „életre kelnek” a valóságban, eladjuk nekik, amire vágynak.

Tedd ellenállhatatlanná azt, amit el akarsz adni

Adj bele mindent. Legyen jobb az általad kínált termék vagy szolgáltatás minősége, mint másoké. Tegyél bele többet, mint a konkurencia. Szentelj figyelmet a legapróbb részleteknek is. Mondd ki a varázsigét: *b...a meg, CSODÁLATOS* lesz a végeredmény. És valóban: minél tökéletesebb lesz, annál nagyobb lesz az értéke is. És minél értékesebbnek találják a vásárlók, annál többet hajlandók fizetni érte. (Tudod, közgazdasági értelemben az ár a költségi szándékot jelenti. És minél többre értékelnek valamit az emberek,

annál mélyebben hajlandóak a pénztárcájukba nyúlni, hogy megkaphassák az áhított tárgyat.)

Illeszd össze a mozaikdarabkákat, aztán jöjjön az időzítés

Ha gondolod, visszafelé is haladhatsz: mikor akarsz kiállni a porondra a találmányoddal? És ehhez mire van szükséged? Bontsd le kisebb részekre és feladatokra a teendőket, aztán pedig rakd össze egy meghatározott időre. A másik lehetőség, hogy előre felé haladsz: becsüld meg, hány lépésben tudod megvalósítani az elképzelésed, aztán tűzz ki egy reális határidőt, amikorra mindennel elkészülsz.

Én általában az első verzió szerint dolgozom. Mert akkor a határidő húzza előre az embert. Nincs semmi más, ami annyira ösztönzőleg tudna hatni, mint a korábban már említett akadályok: elképesztő kreativitást hívnak elő az emberből.

Én rengeteg időt fordítok a tervezésre. Tényleg SOKAT. Számomra ez ugyanis megkönnyíti a dolgokat. Utána ugyanis egyszerűen csak belevetem magam a kivitelezésbe, és követem az előzetes terveket. Na és persze sorban pipálom ki az elvégzett feladatokat.

*A b...a meg stratégia
akcióba lendül: igazítsd a
terveket és a középtávú
elképzeléseket a
körülményekhez.*

Habár mindebben van egy kis csavar. Van valami, amiben nagyon jó vagyok, és erre szükségem is van a tervezés folyamatában: *testre szabom a terveket*. Ez azt jelenti, hogy a terv, a menetrend, a költségvetés mind rugalmasan kezelhető. Ahányszor csak kell, módosítom a terveket és a költségvetést, annak függvényében, hogy merre tartanak a

dolgok, hogy ténylegesen mennyi időt vesznek igénybe az egyes lépések és feladatok. *Igazodni kell* az előre nem látható körülményekhez. Ahogy folyamatosan változhat az is, hogy épp mihez van a legnagyobb kedvem. Pontosan ez a *b...a meg* stratégia lényege. Hogy gondosan igazítsd a terveket és a középtávú elképzeléseket a körülményekhez.

Nem az a lényeg, hogy mindenáron tartsd magad a tervekhez, hanem hogy kövesd a láng, a szenvedély útját.

A tervezés lényege, hogy az adott úton maradj, és azon haladj. Magyarul, hogy kivitelezhető legyen

az elképzelésed. Ugyanakkor a felbukkanó problémák is nagyon hasznosak lehetnek: hiszen jelezhetik, hogy talán mégsem az a te utad.

Szóval tanuld meg követni a szenvedély hívó szavát. Ha szakadék tátong a terv és az áramlás között, ne habozz: válaszd az utóbbit. Hiszen akkor nekiállhatsz újabb terveket kovácsolni, olyanokat, amelyek jobban illenek hozzád. Sose feledd, hogy a szenvedély természete már csak ilyen: lepkéként folyton tovább száll. Szóval hidd el, mindig is *így fog* tenni. És ha ez bekövetkezik, semmi gond, készíts új tervet.

Jöjjön a megvalósítás!

„Egy jó tervet jobb most azonnal radikálisan végrehajtani, mint tökéletesíteni és a jövő hétre hagyni.”

George Patton, amerikai tábornok

George Patton tábornok, aki a két világháború során az amerikai csapatokat vezette, a *b...a meg* stratégia előfutára volt.

Semmit nem ér, ha minden időd elmegy a tervezéssel, viszont soha semmit nem valósítasz meg belőle. Vágj bele, akkor is, ha nem tökéletes a nagybetűs terv. Akkor is, ha nincs kész teljesen. Akkor is, ha kételyeid vannak. Itt az ideje cselekedni. Tulajdonképpen most kelted életre az álmaidat és a terveidet. Persze ez nem könnyű. Sokan látják így (beleértve engem is). Bár vannak páran, akik nem értenek egyet velem/velünk.

Szerintem több okból is nehéz a megvalósítás. Az egyik hangsúlyos ok a félelem: hiszen a puding próbája az evés. Most pedig eljött a tesztelés, a vizsga ideje. Álmodozhatunk egy csomót nagyszerű dolgokról (jaj, milyen mulatságos), és közben nem győződünk meg arról, hogy a valóságban mi történne. Megtervezhetünk mindent precízen, hogyan is működik majd valamikor egy adott dolog – és közben nem vetjük be élesben az ötleteinket.

B...A MEG, IGEN IS MEGCSINÁLOM.

Mantra: kérlek, tedd meg. A világnak szüksége van rá(d).

Aztán eljön a megvalósítás pillanata (ördög és pokol), az ellenőrzés: piacra dobod a féltve dédelgetett elképzeléseidet, a kincsedet. Az emberek lehetőséget kapnak, hogy lecsapjanak rá (és megvegyék) vagy elutasítsák (azaz ne vegyék meg). Aligha van valaki, aki szeret vizsgázni. Ahogy a revízió gondolata sem tölt el senkit örömmel. Még hasonlatnak is szörnyű.

Az az igazság, még ha nehéznek is találsz a kivitelezést, ha képes vagy

kimondani a varázsigét (tudod: *b...a meg*), és belevágysz a megfelelő időben a megvalósításba és a vele járó tesztelésbe – az elmondhatatlan érzés. Sokkal jobb, amikor túl van a megmérettetésen az ember, és megfeleltnek minősítették, mint amikor nincs teszt és nem tudni, mi lenne a végeredmény.

Ha szükséges, kérj segítséget

Ahogy már mondtam is, szerintem nehéz ez a szakasz. Sőt a legnehezebb. És meggyőződésem, hogy sokan gondolják így rajtam kívül. Gondold most végig, hogy eddig melyik lépéseket tartottad (és tartod) nehéznek és melyikeket könnyűnek. Nagyon jó érzés, amikor megérted, hogy mi áll hozzád a legközelebb, és hogy merre visz az áramlat. Amikor akadozik ez az áramlás, azaz valaminek kapcsán azt érzed, hogy távolabb áll tőled, akkor légy elnéző magaddal, vagy kérj segítséget.

Számomra az ötletgyártás és a tervezés könnyen megy. A megvalósítás már keményebb dió. Ez az első állomás, ahol elgondolkodom azon, hogy talán elkelné némi segítség. És akkor nem habozok megtenni a szükséges lépést. Vegyük például ezt a könyvet: oké, hogy az elképzelésem egy bizonyos értelemben megvalósítottam, hiszen megtöltöttem egy csomó szóval egy kéziratot, mégpedig elég könnyen, viszont nem fog ilyen gyorsan menni, hogy ebből a kéziratból fedőlappal ellátott, kézzelfogható könyv legyen, ami aztán megjelenik a könyvesboltok polcain, a világ színpadán. Ez a feladat a Hay House-ra, a kiadómra hárul. Hála a magasságosnak. Nekem nem menne. És nem is szeretném.

B...A MEG, SEGÍTSÉGRE VAN SZÜKSÉGEM.

***Mantra:** mindannyian rászorulunk mások segítségére. Ez a mantra segít, hogy beismerd: egyedül nem megy. És ez az első lépés, hogy segítséget kérj.*

Ismerd fel, amikor visz magával az áramlat. Ezt mindig tartsd szem előtt, hiszen kulcsfontosságú szerepe van abban, hogy azt csinálhasd, amit szeretsz. Ha megérted ezt, akkor felfigyelsz a nemszeretem dolgokra, vagy nemes egyszerűséggel nem foglalkozol azokkal (már amennyiben van rá lehetőséged). Netán átadod másvalakinek a feladatot. Na persze ehhez

buzgón kell ismételtetned a varázsigét: *b...a meg*. Hogy figyelj az érzéseidre, hogy felismerd, mi a jó neked. Aztán, hogy megbízz másvalakit a nemszeretem tevékenységgel vagy hagyd úgy, ahogy van.

Ha szeretnéd tudni, mi az aktuális helyzet az áramlással, akkor teszteld a „jóllét dinamikájával”. Roger Hamilton fejlesztette ki ezt a nagyszerű rendszert. A honlapunkon (www.thefuckitlife.com/dowhatyoulove) találsz egy linket, ami erre a speciális online tesztre mutat.

Buzgón kell ismételtetned a varázsigét: b...a meg. Hogy figyelj az érzéseidre, hogy felismerd, mi a jó neked.

A pénzkeresés kalandját használd a siker felé vezető úton

A siker ritkán jön könnyen, de ha mégis, akkor 1. rebegj hálát; 2. gyorsan feküdj fel a hullámokra, hagyd, hogy magával vigyen a víz. Az alábbi útmutató viszont mindenképpen a segítségedre lesz abban, hogy sikeressé válhass valamiben.

Válassz hadszínteret

Egyértelmű, hogy az üzleti életben több út vezet a siker felé, viszont van néhány nagyon egyszerű támpont, ami előrébb viheti a szekered:

- **Törekedj arra, hogy *jobb* legyél másoknál.** Az emberek japán autókat kezdték vásárolni, mert megbízhatóbbnak gondolták azokat. Ugyanez a helyzet a svéd járgányokkal is (lásd Volvo): biztonságosabbnak hitték, előszeretettel választották. Hogy valóban jobbak-e, az most mellékes – ami tényleg számít, az a tapasztalat. A Stella Artois valószínűleg nem volt jobb a többi sörnél, viszont drágább volt (ez pedig megnyugtató a minőség vonatkozásában), így elhittük, hogy jobb. Hiszen nyilván azért kell többet fizetni érte,

mert jobb minőségű. (Egy csapásra két legyet ütöttél: a márkába vetett bizalmad is nagyobb lesz.)

- **Vagy legyél *olcsóbb* másoknál.** Millió példát lehetne említeni, elég most az Egyesült Királyságban a Sports Direct áruházra gondolnunk. Habár Olaszországban élek, bevallom, alig várom, hogy Angliába menjek és új sportcipőt, melegítőt és hátizsákot vegyek valamelyik Sports Direct boltban. Csak mert olyan olcsó. A lényeg, hogy törj be a piacra és kínáld a portékád a többiek alá. Kőkemény harcba csöppensz, előre figyelmeztetlek. Gondolj csak az európai szupermarketláncokra, a Lidl és az Aldi üzleteire. Betörtek rengeteg országba, szerényebb áruválasztékkal – és nyomott árakkal. Hát... hacsak nem akarod, hogy vér tapadjon a kezedhez, akkor ne menj bele mélyen az árversenybe.
- **Legyél *más*.** Teremtsd meg a saját piacod. Csinálj valami hasonlót, mint a konkurencia, de ne úgy, ahogy ők teszik. Válassz teljesen más utat. A legnagyobb márkák nemegyszer ezt a stratégiát alkalmazzák. Például Richard Branson márkája, a Virgin egy nagyszerű példa erre. Branson tökélyre fejlesztette a technikát, hogyan különbözzenek a termékei teljesen a riválisokétól. (Lásd a Virgin Airlinest a British Airways ellenében.) Akárcsak Dávid és Góliát. Vagy például az átlátszóság és az eredetiség a Virgin pénz esetében. De érdemes megemlíteni az emberi tényezőt (az Egyesült Királyságban a lottóval szintén próbálkozott) is.

Az egésznek az a lényege, hogy Richard Branson mindig *valami ellenében* építi fel a márkát. Mintha csak azt fürkészné szüntelenül, hogy ki az ellenfél, kivel kell megküzdeni. Egész egyszerűen különbözni akart a nagyvállalatoktól, vagy a hatalmas, pénznyelő bankoktól, és a kevésbé hatékony kartellektől. Elképzelem, amint megkérdezi: mik nem vagyunk? Ez sokkal inkább illik hozzá, mint a fordított irányú kérdés: mik vagyunk?

És akkor még nem beszéltünk a legnagyobb márkáról, az Apple-ről. A cég szintén sok szempontból arra apellál, hogy *elkülönüljön* a versenytársaitól. A márka lényege – az egyedülálló Apple jelleg – jó pár évvel ezelőtt született

meg. Annak ellenére, hogy az Apple a legnagyobb és nem utolsósorban a legmagasabb profitot termelő piacvezető cég... olyan érzése van az embernek, mintha nem is intézményesítették volna, holott *pont* ez a sajátossága áll a sikere mögött.

Visszatérve az Apple-höz: gondoljunk csak a menő, alternatív márkaválasztásra, az iPhone-ra. Csak zárójelben jegyzem meg, hogy manapság mindenkinek ilyen készüléke van, akkor hogy lehet alternatív a márkaválasztás? És azt hogyan érzékeljük, hogy az Apple

*A b...a meg stratégia
semmivel sem összetéveszthető
a spiritualitás és a terápia
területén.*

valamiképpen jobban törekszik az egyenlőségre, mint más cégek (még akkor is, ha a termékeit áthidalhatatlan szakadék választja el a konkurencia produktumaitól: elég, ha arra gondolunk, hogy az eszközei nem használhatók más rendszereken, nem kompatibilisek azokkal)? Ha a társaságnak a források nyitottságát említenéd, zavartan fordulnának félre.

Több szempontból is elmondható, hogy az Apple márka *megjelenése* szöges ellentétben áll a valósággal. Néhány szüleményük *jobb* lehet a versenytársakénál, de még ha esetleg nincs is így, dupla annyiért kínálják azokat a többiekhez képest. Nem csak ez az oka, mindenesetre az emberek hajlandóak akár estétől reggelig sorban állni, hogy megvehessék a régitől hajszálnyira különböző legújabb verzióját valaminek, ami már egyébként a zsebükben van. Pontosan ebben rejlik a különbözőség ereje. Ez a márka hatalma: te írod a szabályokat, te építed fel a saját mítoszodat, és még az árakat is te szabod. Jó néhány látványos példa mutatja, mennyire működik ez az egész.

Vegyük csak a *b...a meg* filozófiát, ami *semmi mással össze nem téveszthető* a spiritualitás és a terápia terén. Mindig kitűnik a tömegből. Nem azért, mert túl sokat agyaltunk, hogy így legyen, egyszerűen csak annyira különbözünk minden mástól, hogy nehéz meghatározni, kivel is versengünk (márpedig a verseny központi szerepet tölt be a sikeres vállalkozás szempontjából). Számunkra a lényeg az, hogy cselekedjünk és tegyük a dolgunkat a magunk

módján.

B...A MEG, ÖRÜLÖK, HOGY MÁS VAGYOK.

Mantra: a különbözőség mindennél jobb. Szóval örülnöd kéne neki.

Válaszd ki a rendszert

Válaszd ki a használni kívánt rendszert a siker felé vezető úton. Ilyenkor általában *profittermelő* rendszerről beszélünk. Ez azért fontos, hogy emelni tudd a keretfeltételeket:

- A versenytársakéhoz képest magasabb ár hangsúlyozza a különbséget és (az akár valós, akár csak vélt) jobb minőséget.
- Mert így a költségeid alacsonyabban tarthatóak (olcsóbb munkaerő, jobb eredmény, költségcsökkentő technológia révén).
- Vagy csak egyszerűen azért, mert lefedetlen piacot találtál, ahol te diktálod a feltételeket.

Mihelyt megvan a működőképes rendszer, az bővíthető is: munkaerő-kölcsönzés vagy több ember foglalkoztatása révén, vagy csak úgy automatikusan. Hogy miért? Mert a siker elérése érdekében főleg a pénzáramlásban érdemes ELŐKELO pozíciót elfoglalni. Úgy képzelj el a pénz mozgását, mint a folyó áramlását: ahhoz, hogy több víz folyjon keresztül rajta, szélesebb vagy mélyebb mederre van szükség. A szélességnek az ár feleltethető meg, ahol a siker magasabban pozicionált árat jelenthet. Bíróként például láthatod a különbséget.

Ha a tevékenység teljes egészében a te időd függvénye (és ezért korlátozott, bevételfüggő), akkor csak így képzelhető el a terjeszkedés. Ez az oka, hogy a menő ügyvédek, orvosok, tanácsadók nem adják olcsón magukat, sőt időről időre még emelik is az áraikat... Csak így tudják biztosítani a pénzáramlást a kiépített rendszerükön belül.

A folyó mélységének a termelés bővítése feleltethető meg – mégpedig további időráfordítás nélkül. Például munkaerő-kölcsönzés révén. A bérbe vett dolgozók kevesebbe kerülnek, mint ha te végeznéd el az adott munkát.

Ahogy a gépek is olcsóbbak. Ezen alapult az ipari forradalom is: a háziipar volt a kiindulási pont (szó szerint, hiszen az emberek otthonaiban ott állt a *szövőszék*), ahonnan kialakultak a gyárak az olcsóbb munkaerővel és a *szövőgépekkel*. A termék-előállítás költsége alacsonyabb lett, megjelenhetett a profit. Aztán Marx és Engels feljegyezték az eredményeket.

Napjainkban hasonlóan működik Indiában a banki ügyfélszolgálat, ami olcsóbb munkaerőt és gépeket használ (automatizált rendszer, automatikus hívásfogadás, online információkezelés rólad, a számládról, és persze a szolgáltatásokról).

Ma már szinte minden gépesítve, automatizálva van. Az Amazonon is megvásárolhatok magamnak egy Párizsról szóló útikönyvet, anélkül, hogy akár egyetlenegy emberrel kapcsolatba kerülnék. Lefoglalhatom a repülőjegyet és a szállodai szobám a Ryanair és a booking.com honlapján, ahol szerencsés kivételnek számít, ha élő emberrel beszélhetek. A netbankon keresztül akár hétvégén is ellenőrizhetem a bankszámlám egyenlegét, miközben senki nem szól hozzám egyetlen szót sem.

Az automatizálás csökkenti a költségeket, növeli az árrést, és az így keletkező megnövekedett haszon révén fokozza a pénzáramlást. Na persze az automatizálás frusztráló is lehet; alighanem mindenkivel előfordult már, hogy valósággal az örületbe kergette az ügyfélszolgálatok automatikus hívásfogadása. (Tudod, amikor perceként át egy automata hang a türelmedet kéri, miközben muzikaszóval próbálnak szórakoztatni a várakoztatás ideje alatt.) Apropos: mindez újabb rést üt a telítettnek tűnő piacon; előnyös helyzetbe kerülhetnek azok a cégek, amelyek hajlandóak szóba állni az ügyfeleikkel. Ezt a piaci rést használta ki néhány évvel ezelőtt az Egyesült Királyságban a First Direct Bank.

Természetesen sok mindent tudnánk mi is automatizálni a *b...a meg* világ berkeiben. Tulajdonképpen már van is ilyen termékünk: *b...a meg* mindennap. Ez nem más, mint egy inspiráló üzenet, amolyan napi meditáció egy éven keresztül. További részleteket a www.thefuckitlife.com/dowhatyoulove honlapon találhatsz.

Gondolod, hogy én személyesen írok naponta egy-egy üzenetet, amit aztán

*Az automatizálásnak
köszönhetően nyugodtan*

postázok? Természetesen nem. Tény, hogy sok időt töltöttem azzal, hogy 365 meditációt megírjak és szerkesszek, utána viszont rábízтам az automata rendszerre ezeket az üzeneteket, hogy az továbbítsa a címzettekhez. Szóval valóban sok időt vett igénybe az előkészítés, de csak egyszer kellett elvégezni. Mostanra a teljes folyamat automatizált.

lefekhetsz, miközben szépen csordogál a pénz.

Az egyetlen manuális elem annyi, hogy (tényleg gyönyörű) e-maileket kapok emberektől, amelyekben kifejtik, hogy milyen sokat jelentenek számukra ezek a napi meditációk, és hogy mennyire találóak. Mindez újabb ékes bizonyítéka a gépezet varázslatos működésének.

Az automatikus mechanizmusnak köszönhetően a te készülődő munkád is beindul egyszer. Fogod magad, lefekszel, közben csordogál a pénz. Márpedig ki ne vágyna erre? Csak fekszel (anélkül, hogy prostitúcióra kéne adnod a fejed...) és jön a pénz.

Nem más ez, mint betekintés a passzív jövedelmek csodálatos világába. Isten hozott! Korábban már említettem, hogy ritkán beszélhetünk teljesen passzív bevételről, bár tulajdonképpen mindig is létezett. Még a minden idők legnagyobb bestsellere (*Biblia*) előtti időkben is. Gondolkodtál már azon, hogy manapság miért nem jelenik meg annyiszor Isten, miért nem látjuk őt annyiszor, mint annak idején? Hát azért, mert jó régen visszavonult már a mennyországba, maga mögött hagyva a teendőket: majd mennek a dolgok a maguk útján, hiszen ő elrendezett mindent: megírta a mesterművet (*Szentírás*), és elvan a befolyó jutalékokból.

Szóval válassz egy rendszert, és fejleszd tovább. Egyébként ez az egész nem feltétlenül függ a munkaórák számától. Gondolj bele, a valaha feltalált egyik legnagyobb rendszer a franchise volt, Ray Krocnak és a McDonald'snak köszönhetően. Az úriembernek sikerült átvennie a gyárak tömegtermelési módszerét és sikeresen alkalmazni éttermek esetében. Ha úgy tetszik, a McDonald's a vendéglátóipar T-modellje.

Válassz mércét

Ha érdekel, hogy áll a bizniszed, akkor milyen elképzeléseid vannak a siker

méréséről? És egyáltalán milyen mércét akarsz alkalmazni?

Emlékszel a terápiás központunkra, a Lélegző Dombra? Tulajdonképpen ez volt az egész *b...a meg dolog* szülőanyja. Most bemutatok néhány általunk alkalmazott mérési módszert, melyek neked is a segítségére lehetnek. Egyértelmű, hogy az elsődleges bevételeket a foglalások jelentették. Ennek megfelelően természetesen nagyon oda is figyeltünk ezekre. Tisztában voltunk azzal, hogy amennyiben telt házasok akarunk lenni, akkor a januári, februári előfoglalások kulcsfontosságúak a számunkra. Ha valamelyik hónap gyengébben szerepel, akkor keményebben kell próbálkoznunk a következő hónapban.

Na de mit jelent ez a keményebb próbálkozás? Egyértelmű, hogy a mértékegység a százalék volt, ami abból adódott, hogy az érdeklődések mekkora hányadából lett tényleges foglalás. Azaz hány százalék volt ezek aránya. Kritikus pont volt: külön reklám vagy e-mail, illetve közösségi oldal híján csak ennek a százalékos arálynak az emelkedése hozhatott javulást. Óriási figyelmet szenteltünk a beérkező lekéréseknek. Aki nem foglalt egyből, azt újabb ajánlatokkal bombáztuk, hogy megpróbáljuk foglalásra motiválni.

Csak hogy, még amennyiben sikerült is magas százalékos arányt produkálni (a legjobb esetben a lekérések 75%-a lett tényleges foglalás, azaz minden négy érdeklődő levélből hárman jelentkeztek is), ha nem volt elég érdeklődő, akkor esély sem volt a későbbi foglalásra. Magyarul arra volt szükség, hogy rávegyük az embereket, keressék fel a honlapunkat. A Google statisztikája megmutatja neked, hogy ki és honnan látogatta meg a weblapot, mennyit időztek ott stb.

A Lélegző Domb volt az egész b...a meg dolog szülőanyja.

Számunkra fontos volt, hogy tudjuk, hányan keresték fel a honlapunkat. Aztán, hogy tudjuk, a látogatók hány százaléka érdeklődött a Hegy felől. Amikor pedig változtattunk valamin, láthattuk, hogy alakultak ezek az arányok. Magyarul visszajelzést kaptunk arra vonatkozólag, hogy egy-egy

marketingtevékenység milyen változást idézett elő a látogatók számában.

A közösségi oldalakon többféle eszköz is visszajelzést biztosított a látogatottság szempontjából: a követők száma, a lájkok száma stb. Egyszerűen követhető volt a posztolások útja is: hányan és hogy reagáltak rájuk. Vagy ha előálltunk egy speciális ajánlattal, hogyan változott a látogatók száma, hogyan alakult a foglaltsági mutató a naptárban, illetve mennyi lekérdezésünk volt. Számunkra tehát a siker kritikus pontja a terápian részt vevő vendégszám volt, így arra törekedtünk, hogy a lehető legmagasabban tudjuk tartani. Ebben segítettek minket a „mérőszámok”.

A vállalkozások ritkán szólnak vegytisztán csak a „forgalomról”. Sokkal inkább a profitról. És itt megint csak kell valami mérce, aminek segítségével megtudhatjuk, hogy mennyi a várható profit. Természetesen az egyik szemünket folyamatosan a költségeken kell tartanunk. Ahogy arról is tudnunk kell, hogy mennyi hasznot hozott az adott tevékenység.

Egy étteremben például a profit nagy része a borok értékesítéséből származik. Ebből következik, hogy nagyon fontos persze, hogy minél többen betérjenek az éttermedbe (itt ez felel meg a foglalásoknak), de ami a legnagyobb jelentőséggel bír, az az, hogy fogyasztanak-e bort, és amennyiben igen, melyik fajtát – hiszen ezen áll vagy bukik a haszon tetemes része. Amikor a családommal elmegyünk valahova ebédelni vagy vacsorázni, mindig csak vizet vagy esetleg valami szénsavas üdítőt iszunk, amit aztán cserélgetünk egymás között. Szóval mi már megszoktuk a pincérek arcán az alig leplezett csalódást, amikor szedik fel az asztalunkról a borospoharakat.

*Szükséged lesz valami mércére,
aminek segítségével
megtudhatod, hogy mennyi a
várható profit.*

Szeretnéd tudni, hogy lehet mérni a fentebbi példában a borfogyasztást, és hogy lehet befolyásolni azt? Például meg lehet nézni, hogy a vacsorák hány százalékában rendelnek bort. És hogy mennyit kérnek belőle. Mennyit költenek átlagosan egy üveg borra. Ha mindezek az adatok a birtokodban

vannak, indulhat a játék:

- Többen rendelnek bort, ha az utcafrontra néző ablakba borosüvegeket tesznek? (Az étterem előtt elsétálók azonnal látják: „*Ó igen, ez egy étterem, ahol bort is lehet inni.*”)
- Vajon többen rendelnek bort, ha az itallapot előbb teszitek az asztalra, mint az étlapot?
- Az ételválasztás befolyásolja a borfogyasztási hajlandóságot? (Miért nem egészíted ki a menüajánlatodat borral?)
- Mi van, ha egy üveg bontatlan bort hagysz az asztalon? És ha esetleg adnál aperitifként egy kis bort kóstolóba?
- Az egyes borok milyen haszonnal járnak?

Van egy árstratégia, amit sok nagyobb vállalat alkalmaz (a szupermarketek egyenesen tökélyre fejlesztették ennek művészetét, vagy már-már tudományát) – a kisebbeknek viszont sokszor fogalmuk sincs róla. Például egy felsőkategóriás butik, mint a Prada egy több százezer forint értékű retikült tesz a kirakatba. Bent olcsóbb táskák is vannak.

Amikor meglátod az alacsonyabb árkategóriás retikült, addigra már láttad a drágábbat is, és másképp állsz hozzá: magyarul örömmel megveszed az olcsóbbat – hiszen jó vásárt csináltál. És ez tényleg működik, hidd el, akármilyen örütségnek is hangzik például számomra. Nekem eszembe sem jutna ennyi pénzt kiadni egy táskára, csak azért, mert láttam már egy örületesen drágát is, amihez képest a másik „olcsóbbnak” tűnik.

Így hát a folyamat a következő: beárazod a terméket, ami aztán terítékre kerül (ahogy kínálsz, azzal közvetlenül befolyásolod a vevőidet). A szupermarketek igen gondosan árazzák a termékeiket: jól tudják, hogy a legtöbben nem fogják megvenni a legdrágábbat, viszont az sem valószínű, hogy a legolcsóbbat keresik: a legesélyesebbek a középkategóriás termékek.

Ha az ilyen árral kapcsolatos játékok manipulatívnak tűnnek, b...a meg, ne vegyél részt bennük.

Visszakanyarodva a borokhoz: úgy lehet irányítani az emberek vásárlási

kedvét, hogy hatékonyan árazzák be az italokat. Ebben az esetben is érvényesül, hogy a vendégek nagy valószínűséggel a közepesen drága bort fogják választani. Aztán arra kell ügyelned, hogy ezek a közép kategóriás termékek hozzák majd a legnagyobb hasznot. Jó, persze egyértelmű, hogy ezeknek a boroknak jobbnak kell lenniük az olcsóbbaknál. (Bár az más kérdés, hogy ki tudja, a nagykereskedésben milyen árpolitikát alkalmaztak... Szóval lutri...) Ha mondjuk 600 forintot fizettél érte, akkor tegyél rá még legalább négyszázat.

Mindenesetre amennyiben számodra ez az egész túl manipulatívnak tűnik, akkor *b...a meg*, ne vedd részt benne. Azt is mérlegeld, hogy mennyi az a felső határ, amennyit te kiadnál azért a borért. Mert mások számára is ott lehet a határ. De azt azért tudnod kell, hogy akik komoly profitot kaszálnak, kőkeményen játszadoznak az árakkal, pont úgy, ahogy fentebb részletesen ecseteltem.

B...A MEG, *NEM FOGOK OLYAT CSINÁLNI, AMIT NEM AKAROK.*

Mantra: ez pont olyan fontos, mint az, hogy azzal foglalkozz, amit szeretsz.

A kisvállalkozásokkal kapcsolatban fontos tudnivaló: a legtöbbször nem túl sok választja el a csődközelben lavírozó cégeket és a tisztességes profitot termelőket. Egyszer valaki azt mondta nekem a Fish & Chips üzletek tulajdonosairól, hogy az a taktikájuk, hogy kimérnek egy adag sült krumplit, aztán mielőtt becsomagolnák (valószínűleg nem az előző napi újságba, mint ahogy régen tették gyerekkoromban), kivesszük belőle egy szemet és visszarakják az olajba.

És ez a krumpli biztosította a vakációjukat. Érted, hogy miért? Mert az egy szemekből összejött a többlet... Hát ennyi a különbség aközött, aki csődbe megy, és nem engedhet meg magának egy nyaralást, meg aközött, aki kigazdálkodik a profitot, és nem utolsósorban még el is utazhat. Szóval ne feledd: egy szem krumpli a titok nyitja.

A választott mérce tehát lehetővé teszi, hogy nyomon követhesd, merre jársz a siker felé vezető úton. RÁADÁSUL a betekintés révén ötletekkel

gazdagodhatsz, hogy válhatsz (még) sikeresebbé. A lényeg, hogy valamilyen módon mérd a teljesítményed – és hidd el, nem marad el a siker sem. Én például mérések garmadát alkalmaztam az esetek kilencvenhat százalékában.

Válassz szerepet

Klasszikus probléma, ha üzleti szinten akarsz azzal foglalkozni, amit szeretsz, akkor előbb-utóbb észrevétlenül azon kaphatod magad, hogy már rég teljesen másra megy el az energiád a szeretett tevékenység helyett (ami miatt belekezdte az egészbe). A sors fintora, hogy ez különösen akkor igaz, ha sikeres vagy.

Szóval tegyük fel, hogy amikor azt vizsgáltad, hogy mit csinálsz szívesen, akkor két dolog emelkedett ki ezek közül: az egyik, hogy imádsz teasüteményt készíteni, a másik pedig, hogy imádod Louise Hay (a Hay House kiadó alapítója és szerzője – a ford.) szövegét. Minden reggel előkapod valamelyik mondását, amin aztán elmélsz, hogy pozitív szemlélete átítassa az életed.

És akkor kipattan a fejedből egy ötlet: olyan teasüteményeket fogsz gyártani, amelyek tetejére idézetek vannak művészi belevésve. Az emberek olyan süteményt választanak, aminek az üzenete a legközelebb áll hozzájuk. Micsoda remek ötlet!

Na szóval belevágsz. Lelkesen készíted a süteményeket és válogatod az idézeteket. És örömmel kínálsz a barátaidnak (ne feledd, a legtöbbször a barátok az első vevők...) az új édességet. Aztán eljut a híred a helyi kávézóba, ahonnan lassanként rendszeres megrendelések kezdenek érkezni. Hamarosan eljön az a pillanat, amikor már van annyi bevétel, hogy feladd az állásod. Boldogabb már nem is lehetnél, madarat lehetne fogatni veled: pontosan azzal foglalkozol, amiben örömet találsz, és még meg is élsz belőle.

Nem sok idő múlva azon kapod magad, hogy nagyon jól mennek a dolgok. Megjelenik az egyik neves magazinban egy cikk a teasüteményes vállalkozásodról, aminek következtében ontja a postafiókod a leveleket: naponta hatvannal több e-mail érkezik, mint korábban. Újabb és újabb rendelések jönnek. Visszatérő és rendszeres vevők ostromolnak. Te pedig

küzdesz, hogy helyt tudj állni: kézműves termékeket kínálsz, te magad készíted azokat, aztán intézed a szállítást is, majd máris a következő megrendeléssel foglalkozol, utána megválaszolod a leveleket és számlákat állítasz ki. Mostanra a következőképpen néznek ki a napjaid: nappal az üzleti ügyekkel foglalkozol, éjjel pedig készíted a süteményeket. Van, hogy hajnali háromig fent vagy, mert akkor tudod belevésni az idézeteket a nassolnivalóba.

Kimerültél. Már nem is tetszik annyira az egész. Lassan beismered, hogy segítségre van szükséged. Mivel szerencsédre a testvéred is teasüti-rajongó (kicsiben olyan, mint te), így megkéred, hogy segítsen neked. Mostantól tehát ő készíti a süteményeket, te pedig az egyre népesebb vásárlói tábor igényeinek kielégítésére koncentrálsz. Jó, még mindig te választod ki az idézeteket, viszont a húgodra/nővéredre hárul a süteménykészítés és -díszítés munkaigényes feladata.

Egy időre tehát fellelegezhettél, lekerült rólad a nyomás. Van egy kis idő, hogy a vevőkre koncentrálj. Igen, a vevőkre, melyek némelyike már barát vagy ismerős (velük személyes kapcsolatban vagy nyilván), de nagyobb éttermek és üzletek is vannak már a megrendelőid között, akik bizony időről időre nagy tételben rendelnek. Na és most végre foglalkozhatsz az ő igényeikkel. Azt gondoltad talán, hogy nincsenek kívánságaik? Épp azzal álltak elő, hogy nem olyan idézetnek kellene lennie a süteményen. Most egyenesen ők javasolnak valami szöveget – ami mellesleg sokkal rosszabb az eredetinel –, aztán ha késve szállítod nekik a terméket, akkor igen barátságtalanná válnak egyszeriben, sőt még a további rendelésektől is elállnak.

Folytatom. Végére is a kisvállalkozás olyan, mint amikor pontok összességéből születik meg a rajz. Alighanem te magad is ki tudod tölteni a hiányzó pontokat. A legtöbb esetben anélkül is körvonalazódik a végeredmény, hogy minden egyes pontot összekötnénk. Magyarul

A kisvállalkozás olyan, mint amikor a pontok összekötése előtt kirajzolódik a figura: előre megjósolható.

megjósolható. Így van ez a legtöbb kisvállalkozással is. Már amennyiben sikeresek. Az a szomorú valóság, hogy sok kisvállalkozás még azelőtt tönkremegy, hogy lehetőséget kapna és megtapasztalhatná ezt a kiszámítható utat.

Visszakanyarodva az előbbi példához: jól tudod, hogy számodra az a létezés netovábbja, hogy idézetekkel díszített süteményeket készítesz. Ráadásul jól is csinálod. Eljön viszont az a pillanat, amikor meg kell értened, hogy most nemet kell mondanod. Lesz olyan megrendelés, amit nem tudsz teljesíteni, így jobb, ha nem vállalod el. De az is lehet, hogy örömmel foglalkozol az üzleti résszel, magyarul tökéletesen megfelel neked, hogy valaki más készíti a süteményeket, te pedig intézed a többi dolgot.

A lényeg, hogy döntés előtt állsz: milyen szerepet szeretnél vállalni? Mit szeretnél ténylegesen csinálni? És mivel vagy hajlandó foglalkozni? Szeretsz váltani a szerepek közt? Vagy szeretnél csak egy valamire koncentrálni? Rendkívül fontos, hogy megértsd, hogy ezzel az egésszel tisztában legyél, mert ellenkező esetben mindenki a fejedre nő, és mások akarnak majd diktálni neked. Mintha visszacsöppennél az óvodáskori életedbe, amikor mások akarták megmondani, hogy mit tegyél.

A legtöbben azért csináltunk olyan dolgokat, amikhez semmi kedvünk nem volt, mert másokra hallgattunk: mindig mindenki jobban tudta, hogy mi lenne jó nekünk, vagy hogy milyen erősségeink vannak. Hány nagyszerű és kiváló ember tékozolja el a tehetségét (ami alighanem olyan dolgokban nyilvánul meg, amiket tényleg szeretne csinálni) valamiért, amiben még csak örömet sem talál. Nem egy vezető pozícióban levő ember élete siklott már ki emiatt. Ne hagyd, hogy veled is (újra) megtörténjen. Ha nem vagy tisztában vele, hogy mit is szeretnél csinálni, és hogy hol és mikor kellene meghúznod a határokat, akkor bizony mások szabják majd a feltételeket, ők skatulyáznak be téged és húznak rád tőled távol álló szerepet.

Két-három év elteltével pedig kimerült és depressziós leszel. Akkor újra megpróbálsz kimondani a varázsigét: *b...a meg*, és visszatérsz ahhoz a ponthoz, ahol (újra) megtalálhatod azt, ami örömet szerez.

Döntsd el, mennyire akarsz sikeres lenni

Ugyanis a siker mértéke nagymértékben és mélyen meghatározza a

szerepedet. Szóval fontos tisztában lenned azzal, hogy a sikeresség különböző fokozatai mit is jelentenek rád nézve.

A legtöbben a lehető legsikeresebbek akarunk lenni. Ez nagyon jó és pozitív hozzáállásnak tűnik: álmainknak csak a csillagos ég szabjon határt. Manapság az egész kultúránkba beleégett, hogy törjünk az ég felé, próbáljuk meg lehozni még a csillagokat is az égről. Végére ki kételkedhetne benned, ha egyszer meghódítottad még az eget is?! Mint egy délibáb: minden gyönyörűnek tűnik, aranyszínben ragyogónak.

Ha tényleg, őszintén a legnagyobb sikert kívánod magadnak – vállalva a kellemes hozadékaik kívül az árnyoldalait is –, akkor a gépezet beindul, és megállíthatatlanul magával sodor téged. Ha viszont egy sokkal kiegyensúlyozottabb élet mellett teszed le a voksod, vagy csak egyszerűen azzal szeretnél foglalkozni, amire ígent mondtál, akkor feltétlenül határozd meg, hogy mennyire szeretnél sikeres lenni. Mert el fog jönni az a pont, amikor a siker árnyoldalai túlsúlyba kerülnek a pozitív hatásaival szemben.



Azt mondtam, *b...a meg* az én jól fizető ügyvédi állásom. Azzal felcseréltem az íróasztalt és a kosztümöt szabadidőruhára. Most jógaoktató vagyok és művész. Jelenleg nem keresek túl sokat, de nem is érzem úgy, hogy dolgozom. Ehelyett azzal töltöm az időmet, hogy kedves emberekkel megosztom a hobbimat. És ez olyan elmondhatatlanul csodálatos! Mindaddig ezt fogom csinálni, amíg ez jó nekem.

Sabine Harbich – Ausztria, Bécs



És ha már pénzről beszélünk, *b...a meg*, mennyire van *szükséged* tulajdonképpen? Kérlek, jól gondold meg, mielőtt kategorikusan kijelented, hogy *minél többre*. Csapdaveszély. Jó párszor találtam magam olyan helyzetben, hogy elérkeztem a vízválasztó ponthoz: ha átlépek azt a vonalat, akkor sokkal több pénzem lehet, és rendkívül sikeres is lehetek. Csakhogy... az ezért fizetendő ár sokkal nagyobb lett volna, semmint hogy megérte volna. A pénzben kifejezhető nyereség nem lett volna arányban azzal, amennyit feláldoztam volna érte. Szóval nemet mondtam. És megálljt parancsoltam magamnak.

Kérlek, te is figyelj, hogy felismerd ezeket a sorsdöntő pillanatokat.

B...a meg, *mennyi pénzre van szükséged tulajdonképpen?*

Most már elég

Emlékszem az egyik munkahelyemen a pénzügyi igazgatóra, aki egy alkalommal a prezentációjának a következő címet választotta: „Növekedj vagy meghalsz.” Miközben ott ültem, azon töprengtem, vajon igaz lehet-e ez a kijelentés. Az előadó kétségkívül hitt benne, és a vállalat szédületes tempóban terjeszkedett. Sőt sajnos túlságosan is gyorsan. A bérkifizetések egyre magasabb összegre rúgtak. Az ügyfelek pedig egymás után sétáltak ki az ajtón. A vállalat néhány év múlva már nem is létezett.

Szilárd meggyőződésem, hogy a robbanásszerű fejlődés lett a cég veszte. És más cégeké is... Alapvetően nem nagyvállalatokról beszélünk most ebben a könyvben, nem igaz? Hanem rólad, a szabadúszóról vagy kisvállalkozóról. Viszont kétségtelen, hogy hatalmas a kísértés a folyamatos növekedésre. Végül is, ha megvan rá a lehetőség, miért ne tennéd? Van egy mondás is: az alkalom ritkán adódik, de könnyen elvész... Vagy: amit ma megtehetsz, ne halaszd holnapra...

Akkor miért ne? Azért, mert kulcsfontosságú, hogy felismerd: mikor elég. Pláne, ha fontos számodra a magánélet és a munka egyensúlya. És persze ha továbbra is azt akarod csinálni, amit szeretsz. Mennyi bevételre mondd azt, hogy oké, ez elég? És hány ügyfél lenne elegendő? Heti hány munkaórára mondd azt, hogy elég ennyi? És hány fős személyzetre? És mekkora sikernél tudsz megállni, mondván hogy elég ennyi? És mekkora hírnév az, amikor azt tudod mondani, hogy jó, nem kell több?

Ezek a kérdések ugyanis így vagy úgy, de a siker ismérvei. Olyanok, mint valami kábítószer. Többet és többet akarunk, aztán még annál is többet. Sosem elég. Nagyon szeretem az amerikai kifejezést: most már elég. Ez azt jelenti: megállj, nem kell több, most már elég. Amikor mentálisan elérkezik az a pillanat, hogy egy hang azt súgja, elég, akkor ne tovább, mert nincs szükséged többre. Természetesen, ha semmi mást nem szeretnél jobban, mint még több pénzt és sikert, akkor gyерünk, ne hagyd abba. De akkor se felejtse el, ne mulassza el felismerni a pontot, amikor nemet kell mondanod, mert érzed, hogy „elég”.

Nálam ez a pont akkor jön el, amikor mérlegelem, hogy már kitermelt a biznisz annyi profitot, hogy kényelmesen élhetünk belőle: van mit ennünk, mehetünk nyaralni, eljárhatunk moziba, vehetünk ruhákat s a többi. Na és egy kicsit félre is tehetünk a nehezebb napokra. Valahányszor többet keresek ennél a vízváltató pontnál, akkor felteszem a kérdést: „Szeretted ezt az egészséget?” – amennyiben a válasz lelkesen így hangzik: „Mi az, hogy, de még mennyire!” – na, akkor érdemes vele foglalkoznom. Egyébként nem.

Döntsd el, mit jelent számodra az, hogy „feltörni”

Mihelyt megérted, hogy mi okoz örömet és mi nem, és mekkora árat vagy hajlandó fizetni érte, akkor megtanulsz nemet mondani néhány dologra, és nem akarsz mindenáron szédületesen növekedésnek indulni. Na persze

másféleképpen is értelmezheted a feltörekvést. (Vagy anyagi gyarapodást.)

Emelheted az árakat. Ha például dupla annyiért kínálsz a teasüteményeidet, akkor persze lesznek megrendelők, akik nem kérnek a továbbiakban belőlük, és kicsit visszaesik irántuk a kereslet. Az is lehet, hogy a vevőid felét elveszted. De még az is benne van a pakliban, hogy feleannyi süteményt kell készítened, viszont dupla annyit keresel vele. Magyarul feleannyi munkáért ugyanannyi pénz üti a markod. Netán ismét te magad készíted majd a süteményeket – tulajdonképpen mindig is így akartad – és még jól is keresel vele. Boldog leszel. A feladat elvégezve. Kipipálhatjuk.

Csak hogy az áremelést a legtöbb ember elutasítja. Talán félelem miatt (hogy a vevők elpártolnak tőle) vagy úgy érzi, ezt nem teheti meg, nem érdemli meg a magasabb összegű árbevételt.

Amikor magánszemélyekkel és kisvállalatokkal foglalkozom (most visszaolvastam ezt a mondatot, és azt írtam véletlenül, hogy kis személyekkel – na persze csakis alacsony növéssűekkel foglalkozom... gyerekekkel és az anyámnál alacsonyabb termetű felnőttekkel – gondolhatod, milyen érdekes és sajátos célcsoport), olyankor vannak a legjobb beszélgetések.

Van egy internetes marketing-tanácsadással foglalkozó ügyfelem. Briliáns ötletei vannak és a szakterületén szerzett rengeteg tapasztalatának köszönhetően szép kis vagyonhoz juttathatja a hozzá fordulókat. Viszont annyi az óradíja, mint egy masszörnek. Nem azért, mintha egy masször nem kérhetne magasabb óradíjat, de az ügyfelem tényleg akár háromszor-négyszer többet is mondhatna. És a kliensei (pláne az újak) szemrebbenés nélkül kifizetnék.

Meggyőződése, hogy az általa adott tanácsokat sokkal komolyabban vennék és sokkal inkább annak megfelelően reagálnának az ügyfelek (és ennek hozadékaként a siker sem váratna magára), ha magasabb díjat kérne. Ráadásul több kliense lehetne – és ez az a pont, ahol viszont hirtelen ki sem látszana a munkából. Akkor még magasabb lenne a tarifája. Ő viszont teljes mértékben elutasította az áremelést. Aztán némi győzködés után mégis belement: megduplázta a korábbi óradíját az újonnan hozzáfutó ügyfelek

számára. És... mindenki csendben lenyelte a békát, elfogadva a megváltozott árat. Aztán arról beszélgettünk, hogy lehetne még egyszer duplázni.

Vagy netán máshonnan kéne megközelíteni a dolgot? Egyébként számodra is nyitva áll a kapu: bármikor nyugodtan választhatod az automatizálást, ami felpörgeti az üzletedet. Gondolj csak az ipari forradalomra: hirtelen gépek végeztek el mindent, amihez korábban emberi erőre volt szükség. A közelmúltban pedig az autóiparban zajlott hasonló: ma már robotok csinálják a munkafolyamatok nagy részét. Most pedig a digitális technológia veszi át az ember szerepét.

Korábban már említettem a robbanásszerű változást a digitális informatikai termékek terén. Akárcsak a fizikai, kézzel fogható termékek, a digitális automatizálás is átalakítja a piacot. Mindent el lehet intézni egy táblagép vagy egy okostelefon segítségével. Régebben árultunk *b...a meg* feliratú pólókat. Megterveztük a mintát (miután vagy egy órát dolgoztunk rajta a tervezőnkkel), aztán elküldtük legyártatni. Pár száz ruhadarabot készítettünk különböző méretekben. Átvettük, majd kezdtek érkezni a megrendelések. Természetesen az interneten keresztül, ahol a fizetés is online történt. Ami viszont sok munkával járt, az a kiszállítás, hiszen postáznunk kellett a vevőinknek.

Tavaly a következőt csináltam: új mintát terveztünk a pólókra. Ehhez nem kellett személyesen találkoznom a tervezővel, Skype-on keresztül megtudtunk beszélni mindent. Aztán felmentem a Spreadshirt honlapjára, kiválasztottam egy csomó pólót olyan mintával, amit látni szerettem volna a ruhákon. Ezután letöltöttem JPG fájlban a kiválasztott mintákat: így máris láthattam, hogy mutatnak a pólókon. Magyarul nem kellett megvárnom, hogy elkészüljenek, előzetesen is láttam. Nem volt más dolgom, mint ezt a „kirakatot” átküldeni a tervezőnek, aztán leülni és várni.

Amikor az emberek meglátták ezt a felületet és vásároltak a termékből, a rendelést továbbította a Spreadshirt. Ők rendezték a fizetést is, igény esetén ők foglalkoztak a minta elkészítésével

*A b...a meg póló szintén
passzív jövedelmet biztosít.*

is, sőt ők intézték a vevőhöz való kiszállítást is. A hónap végén pedig átutalták a keletkezett bevételt a PayPal számlámra. Szép munka volt. Ma már tehát nincs semmi tennivalóm. Passzív jövedelemként csordogál a pénz, amit a *b...a meg* feliratos pólók termelnek ki.

A sikert használd arra, amit szeretsz

Talán furcsának tűnhet ez a cím. Végére is nem azon alapult minden, hogy olyan dolgokkal foglalkozzunk, amit szeretünk? Nem ez volt mindennek az alfája és az ómegája? Hát lehet, hogy nem szívesen olvasod most ezt, de tapasztalataim szerint, amikor elkezdünk valami olyat csinálni, amiben örömünk telik, akkor nemegyszer ezzel párhuzamosan feladunk másvalamit, ami viszont nyűg a nyakunkon. És hogy miért? Lássuk csak:

- **Idővel eltávolodhatunk attól, amit egykor szerettünk.** Az üzlet igényei miatt – ahogy a korábbi példákból már láthattuk is. Ezért fontos az a bizonyos, már említett szerepválasztás és annak eldöntése, hogy mennyire akarunk sikeresek lenni. Amikor erre sor kerül, gyakran kényszerülünk nehéz döntés meghozatalára, hogy visszatérhessünk ahhoz, amit tényleg kedvvel csinálunk. Vagy pont azért, mert megszerettünk időközben valami korábbi melléktevékenységet. Ezzel kapcsolatban magamon az alábbiakat vettem észre:
 - Egyrészt mindig lesznek olyan dolgok, amelyekért nem különösebben rajongok. Ezek mintegy melléktermékei, kellemetlen velejárói annak, amit viszont tényleg szeretek. Megtanultam elviselni ezeket, sőt még meg is tudtam szeretni valamiképpen.
 - Másrészt: Számomra kihívás, amikor ki sem látszom a munkából. Amikor kevesebb a teendőm, örömöm telik a munka sokféleségében: olyanoknak is tudok örülni, amiket egyébként nem különösebben szeretek. De ezek nem veszik át

a listám élén álló dolgok helyét.

- Vagy: Van, hogy egyszerűen visszalépek egyet és nem foglalkozom olyan dolgokkal, amikhez semmi kedvem. Vállalom a következményeket.

- **Előfordul, hogy többé már nem élvezzük, ami egykor úgy fellelkesített minket.** Ez bizony olykor megesik. Lehet, hogy beleuntunk, hogy túl sok időt töltöttünk vele. Hobbiként örömet szerzett, de bizniszként már nem. Lehet, hogy pont az üzleti oldalban való részvétel miatt csappant meg az érdeklődésünk. Vagy talán már nem illik bele a rendszerünkbe.

Velem például pontosan ez történt a zenével kapcsolatban. Tudom, hogy vissza fogok térni a zenéléshez, de annyi álmom teljesült már ezen a téren, hogy most elszállt a vágyam, hogy napi szinten foglalkozzam vele. De ez nem baj, hiszen a dolgok változnak. Az áramlás másfelé sodor (jelenleg az épp íródó könyv felé).

Pontosan ez az oka, hogy nem érdemes mindent egyetlen dologért feláldozni (sem érzelmileg, sem anyagilag, sem más szempontból). Mondd ki a varázsigét: *b...a meg*, és bátran ugorj egy nagyot. Közben viszont ne veszítsd el a rugalmasságodat, minden egyes pillanatban tartsd szem előtt, hogy mit szeretsz ténylegesen – és ha eljön netán az a momentum, hogy nem élvezed többé, akkor engedd el, ne ragaszkodj hozzá mindenáron.

Kalandra fel, kövesd álmaid üzenetét

Előző könyvemben (*B...a meg – Az igazi spirituális út*) ecseteltem a pihenés minőségét. A relaxáció szót nyelvtani szempontból elemezve megállapíthatjuk, hogy az ige fontosabb, mint a főnév... Az egésznek az lényege, hogy nem egyszerűen ellazulunk, aztán állandósítjuk ezt az állapotot, hanem sokkal inkább az, hogy folyamatosan ellazultak vagyunk. Azaz cselekszünk, mert megvalósítjuk az ellazultságot. Pontosán ez a tervünk.

És most is éppen erről van szó, amikor arra koncentrálunk, hogy azt tegyük, amit szeretünk. Nem eljutottunk egy Boldogságországba, ahol most már mindörökre megvetjük a lábunkat, ha már egyszer keresztülverekedtük

magunkat és eljutottunk odáig. (Amúgy nem lenne jó, vagy te másképp gondolod?) Nem akarlak elkészeríteni, de tényleg nem így működik. Ahogy folyamatosan éberem kell figyelniünk az érzéseinket, a bennünk keletkező feszültséget, úgy kell az ellazult állapotban is tudatosítanunk, hogy mi okoz örömet és mi nem, hogy ennek megfelelően reagáljunk a minket érő ingerekre.

B...a meg, *aligha vetheted
meg mindörökre a lábad
Boldogságországban, miután
beléphettél oda, felfedezve
azokat a dolgokat, amik örömet
okoznak.*

Viszont ha szereted, amit csinálsz, és azt csinálod, amit szeretsz, akkor eljuthatsz az ígéret földjére. Ami valódi, elérhető és élő kalandok tárháza. De nem könnyű a bejutás. Még akkor sem (sőt, olykor pont akkor nem), ha sikeres vagy.

Ahogy láthatod, ebben a *B...a meg* könyvben a fejezeteket egy-egy idézet vezeti be, most viszont teljes egészében annak adjuk át a szót, aki pontosan tudja, hogyan kell pénzt keresni olyan valamivel, amivel örömmel foglalkozunk. Ő pedig nem más, mint Richard Branson.

„Sohasem a pénz kedvéért vágtam bele valamibe, hanem azért, mert rátaláltam valamire – és ha azt a valamit örömmel csináltam, akkor idővel pénz is társult hozzá.

Befejezés: Ne úgy éld le az életed, hogy szíved vágyát a sírba viszed!

„A legtöbben csendes kétségbeesésben tengetik életüket, hogy amikor eljön a halál órája, meg nem valósult álmaikkal távozzanak a világból.”

Henry David Thoreau *Polgári engedetlenség és egyéb tanulmányok*

Amikor a negyedik fejezetben a célról írtam, illetve hogy azt csináld, amit szeretsz, említettem, hogy számomra nem a cél az igazán fontos, hanem az úgynevezett belső kényszer. Ennek a könyvnek a megírása is ilyen kényszer. Évekig terveztem, évekig dolgoztam rajta – sokkal tovább, mint más könyveken.

Nagyon fontosnak érzem ezt a könyvet. Felelősségtudat van bennem iránta hónapok óta, ahogy egyre jobban belemélyedek a részletekbe. Most is felelősnek érzem magam. Ha egyetlenegy dalom lenne ebben az életben, akkor a *B...a meg* egy tökéletes cím lenne neki. Végül ez lett az egész album címe is. *B...a meg*,

Ha egyetlenegy dalom lenne ebben az életben, akkor a B...a meg tökéletes cím lenne neki.

csináld azt, amit szeretsz, pontosan azt éreztem, hogy ezt dalba kell öntenem. Tudom, hogy sok emberhez el kell jutnia, mert egyszerűen hallaniuk kell.

B...A MEG, EL FOGOM ÉNEKELNI A DALOMAT.

Mantra: amikor tökfilkóként viselkedünk, akkor használjuk ezeket a b...a meg mantrákat és életre kelnek a kézimunkára hímezett üzenetek. Ez lesz az első lépések egyike. Hölgyeim és uraim, énekeljünk el a dalunkat.

Nem tudom, miért tűnik nekem most *létkérdésnek* ez a „csináld, amit szeretsz” mozgalom, de így van és kész. Évekkel ezelőtt a terápián (és hétvégente) újra és újra beszéltem erről a témáról, tanítottam, ötleteket

adtam, most pedig könyvet írok róla. De csak mostanában jutottam el odaig, hogy amikor a résztvevőknek ezt taglaltam, akkor azon kaptam magam, hogy felébred bennem egyfajta *éhség* a téma iránt. Azt látom, hogy egyre több ember ismeri fel a lelkében dúdolt dalt, amit most már ideje elénekelni. Még mielőtt túl késő lenne.



Én magam is kimondtam a varázsigét: *b...a meg*, és kiköltöztem Londonból, ahol egész életemben éltem. Egy merész döntéssel vidékre költöztünk, megvettünk egy csodaszép villát. Itt vagyok, és egyszerűen IMÁDOM. IMÁDOM. És megint csak: IMÁDOM.

Visszatekintve azt látom, hogy évekkal ezelőtt meg kellett volna tennem. Nem tudnám megmondani, mi tartott vissza. Most viszont kimondtam: *b...a meg*, azzal otthagytam a londoni állásom, ahol tizenkét évig dolgoztam. Pedig az utolsó években már azt éreztem, nem akarom tovább csinálni. Most fogok kezdeni az új munkahelyemen, ami itt van a közelben, és nagyon izgatottan várom! Kevesebb pénzt fogok keresni, és hosszabb lesz a munkaidőm, de a lelki békém és a jó közérzetem bőségesen kárpótol. Nincs több stressz, nincs több idegeskedés. Most lett teljes a londoni kivonulásom. *B...a meg*, mi lesz a következő lépés?

Tracy Lloyd – Egyesült Királyság, NEM London



Kövesd a kényszer hangját

Ennek a témának a különlegessége abban rejlik, hogy a magasabb szinten értelmezett felelősségérzetem fordítottan arányos a képességemmel, amikor azon fágadozom, hogy te profitálj ennek az egésznek („foglalkozz azzal, amit szeretsz”) a jótékony hatásaiból. A többi könyvemben mondhattam, hogy: „Amennyiben ezt a meditációt csinálod, jobban fogod érezni magad.” Te pedig követted az instrukciót és tényleg megtapasztaltad, hogy igazat mondtam. Vagy máskor: „*B...a meg*, vedd észre, hogy ezek a dolgok nem olyan fontosak, nem nyomnak annyit a latban, szóval nem érdemes annyit görcsölni miattuk.” És valóban, te is rájöttél erre. Ahogy erre is: „Tegyél úgy, mint én – és jobban fogod érezni magad.” És te úgy teszel. Tudod: „Simon azt mondja, *b...a meg*.”

Más a helyzet most ezzel a „csináld azt, amit szeretsz” témával. Ezzel ugyanis egyenesen benned vájkálunk. Nem mondhatok ilyen szép formulát: „Ha nem elégít ki a jelenlegi munkád, akkor hagyd a bánatba, mondj fel és

próbáld ki magad abban, amihez kedvet érzel.” Hiszen ami biztos, hogy az ellazultság és a mély légzés boldogabbá tesz. $A + B = C$. Tiszta sor, egyértelmű képlet. Viszont a munkahely otthagyása és egy elszánt ugrás a bizonytalanságba – hát, ez bizony sokféle kimenetelű lehet. $A + B = X$. Ahol X az ismeretlen faktor.

Minden egyes helyzet más és más. Ahogy mi magunk sem vagyunk egyformák. Még az is különböző mindenki számára, hogy mit is jelent az, hogy szeretni valamit. Néhányan közületek ugyanazt a valamit következetesen szeretitek, azaz szívesen foglalkoztok egy és ugyanazon dologgal az egész hátralevő életetekben – legyen szó akár festésről vagy főzésről, netán kertészkedésről vagy idegennyelv-oktatásról. Mások viszont arra ébrednek rá, hogy amint elkezdenek azzal foglalkozni hosszabb távon, amiben kedvük telik – egy idő után elvesztik iránta az érdeklődésüket és lelkesedésüket: csak az unalom marad az egykori öröm helyén.

Ezért fontos tehát sohasem szem elől téveszteni, hogy az életforma, amikor úgy élünk, hogy azzal foglalkozunk, amit szívesen csinálunk, hát az bizony állandó áramlás. És ebből következik, hogy valószínűleg még az is folyamatosan változik (áramlik), hogy mit szeretünk. Ezért fontos egy *belső radar*, aminek a segítségével felismerjük ezt. A képlékeny, lágy, rugalmas és folyamatosan áramló érzékeny szerkezet.

Amikor tehát a *belső kényszer* megjelenik és mocorogni kezd, majd beindul az áramlás, a sürgető noszogatás, a változtatásra buzdítás, na, akkor kövessük, akárhova vigyen is. Mind fizikai (és energetikai) szinten, mind az életben – úgy, ahogy tanultuk. Ez a belső sürgető üzenet valójában késztetések sorozata: az áramlás maga is áramlani kezd, ahogy nincs egyetlen állandó pillanat sem: minden egyes perc már folyik is bele a következőbe. A *testünk* rugalmassága, sőt az egész *létezésünk* flexibilitása válasz erre a belső kényszerre, amit mindkét esetben az *elme* nyitottsága sugall. A válasz pedig nem más, mint az a domináns tényező, hogy mennyire adjuk át magunkat annak, amit tényleg szeretünk.

Amikor egyszerűen „jelen” vagyunk és éberen figyeljük a belső hangot, hogy reagálhassunk a hívó szavára – akkor valamit titkos erő mintegy katalizátorként beindít egy varázslatos táncot a szeretett tevékenység és a

cselekvés között: magyarul összhangba kerül a kettő, és azzal foglalkozunk, amiben kedvünk telik.

Őszintén bízom benne, hogy ennek a könyvnek a legtöbb része térképként és egyúttal iránytűként is szolgál a számodra, és segít a belső késztetés hangját követned, hogy megláthasd, merre visz az áramlás. És abban is reménykedem, hogy mostanra elégséges válasszal tudsz felelni az „igen, de...” kezdetű mondatokra – amelyek akkor kezdenek ostromolni, amikor a belső hang megszólal benned.

A *b...a meg* varázsige az út minden egyes állomásán a segítségedre lesz. Legyen szó akár valaminek a feladásáról és elengedéséről (például karrier esetében, amikor beleragadtál egy áldatlan helyzetbe, ami már jó ideje nem működik, csak csikorogva vergődik a szerkezet), vagy akár amikor csak egyszerűen felpeszdi a véred, megkavarja az állóvizet, és érzed, amint megfeszül minden izmod, mert „muszáj” lépned: valami nagyszerű dolgot alkotni ezen a világon.

A *F**k it Therapy* című könyvben említettem, hogy a *b...a meg* értelmet ad az életnek, amit rendszerint csak akkor becsülünk és hallunk meg, ha rossz hírt kapunk (például, ha valaki hozzánk közel álló haldoklik, avagy akár mi magunk). Amikor valami közelgő csapással kell szembenéznünk, önkéntelenül feltesszük a kérdést: „Mi a fenéért agyaltam és aggodalmaskodtam *emiatt* ilyen sokáig? Egyáltalán nem is volt fontos.” Ugyanezt az érzést adhatja meg most ez a könyv is, csak ezúttal abban segíthet, hogy felismerjük a *sürgető* szót és meglássuk a kínálkozó *perspektívát*.

Pontosan ez az oka annak, hogy annyira szeretem a belső késztetés, a kényszer szót. Ha ugyanis átengedjük magunkat neki, azaz megértjük a sürgető üzenetet, akkor könnyedén ki tudjuk mondani, hogy *b...a meg*, és már követjük is a belső hangot.

Amikor megszólal a belső hang, mondd ki a varázsigt: b...a meg – és kövesd a hívó szót.

És mégis: rendszerint csak akkor figyelünk fel a belső késztetés üzenetére és sürgető szavára, amikor valamilyen rossz hírrel szembesülünk.

*A b...a meg segítségével a
belső hang noszogatni kezd
és perspektívát tár fel
előttünk.*

Egy évvel ezelőtt nagyon megfogott a *The Guardian* című lapban egy épp akkor olvasott cím: „A haldoklás hozza ki a legtöbbet az életből.” A cikk maga végstádiumú betegek csoportjáról szólt, akiknek történetét az angol négyes csatorna

dokumentálta. Valamennyien radikális döntést hoztak, miután megtudták, hogy bizony nem fognak olyan sokáig élni, mint ahogy gondolták.

A cikkben a gyógyíthatatlan betegekkel foglalkozó palliatív (amikor már nem a gyógyítás, hanem a fájdalom, a szenvedés csillapítása a cél – a ford.) pszichoterapeuta, Ann Munro szólalt meg: „Ahogy kimondják neked, hogy a jövő számodra bizony korlátozott időt jelent, akkor az elme ösztönösen átkapcsol, más üzemmódra vált: soha semmi nem váltja ki belőle ezt a váltást normál esetben, csak és kizárólag a tragédia. Olyankor az ember tényleg úgy él, ahogy mindig is szeretett volna. A közelgő halál diagnózisa sürgetni kezd, és ez magával hozza a belső késztetést is.”

Ez a lehetőség mindannyiunk számára adott. Minden áldott nap. És a *b...a meg* segítségével követhetjük is a hang hívó szavát. Ne mulasszunk el egyetlen napot sem: mindig azzal foglalkozzunk, amiben örömünket leljük. És fordítva: találjunk örömet mindennap abban, amit csinálunk. Sőt, kérjük fel mi magunk táncra az örömet és a cselekvést, ami aztán kihatással lesz az életünkre és lényünk teljesen új megvilágításban tárulhat fel általa.

Függelék

Elég egyszerűen le lehetne tudni ezt a függeléket, minthogy valamennyi releváns információ fent van az alábbi honlapunkon:

www.thefuckitlife.com/dowhatyoulove

És hogy mit találsz ezen a weboldalon? Íme:

- *B...a meg* kvízt.
- Linket, ami a *b...a meg* minden napra vezet, ha erre kattintasz,

tizennégy napon keresztül ingyen kapsz e-mailben üzeneteket.

- Egy-két *b...a meg* zeneszámot.
- Egy-két videót a témával kapcsolatban (*Csináld azt, amit szeretsz*) és némi információt a héthetes tanfolyamunkról.
- Egy e-könyvet, aminek a címe: *F**k It, It Doesn't Matter So much* (*B...a meg*, nem olyan fontos – a ford.).
- Ingyenes digitális *b...a meg* ismertetőt.
- A legjobb útmutatót annak felfedezéséhez, hogy rátalálj, mik az erősségeid – utalás Roger Hamilton *Wealth Dynamics* című könyvére.
- Linkeket a John által ismert legkiemelkedőbb személyiségekhez a legkülönbözőbb területeken – beleértve az online marketinget is.

A szerzőről



John C. Parkin az Egyesült Királyság egyik legnépszerűbb spirituális oktatója. Az anglikán egyház prédikátorának fiaként látta meg a napvilágot. Felismerte, hogy a *b...a meg* olyan bűvös erővel bír, mint az összes keleti spirituális gyakorlat együttvéve, amelyeket húsz éven keresztül volt alkalma tanulmányozni. Egy *b...a meg* felkiáltással otthagyta remek londoni állását és Olaszországba költözött feleségével, Gaiával és ikerfiaival. Lenyűgöző helyeken (többek között Strombolin) tanítja most a *b...a meg* terápiát. Napjai azzal telnek, hogy terjeszti a *b...a meg* terápia üzenetét elektronikus tanfolyamok keretében, sőt még zene révén is. Aztán fogja magát, és – miután megvonja a vállát: *b...a meg* – már szunyókál is a medencénél.

A szerzőről bővebben itt olvashatsz:

www.thefuckitlife.com

A magyar nyelvű *F**k It* videókat itt találod:



www.youtube.com/BioenergeticKiado1



Csináld azt, amit szeretsz – John segítségével

Ez a könyv csak a kezdet. John szívesen kalauzol téged az úton Olaszországban a *b...a meg* – „Csináld azt, amit szeretsz” terápia keretében, vagy a rendszeresen indított e-tanfolyamokon és egy magas szintű haladó csoportban, ahol Johntól és csapatától személyes útmutatót kaphatsz, csodálatos környezetben, Olaszország mesés vidékein. Többek között Stromboli gyönyörű vulkánján, Pesaro varázslatos strandján és az Urbino közeli luxus fürdőközpontban. John jelenleg is tanítja a terápiás módszert. Mondd ki a bűvös szót: *b...a meg*, és tedd le a voksod egy *b...a meg* terápia mellett.

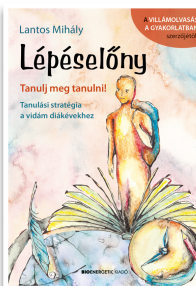
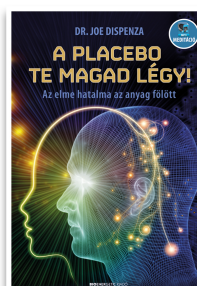
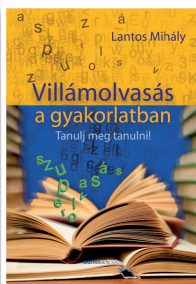
„Bármilyen, ami segít abban, hogy elindítsd az utat, az belefér a *b...a meg* terápiába.” – *The Observer* magazin

„Látványos volt a változás a *b...a meg* terápia hatására.”

– *Kindred Spirit*

Könyvajánló

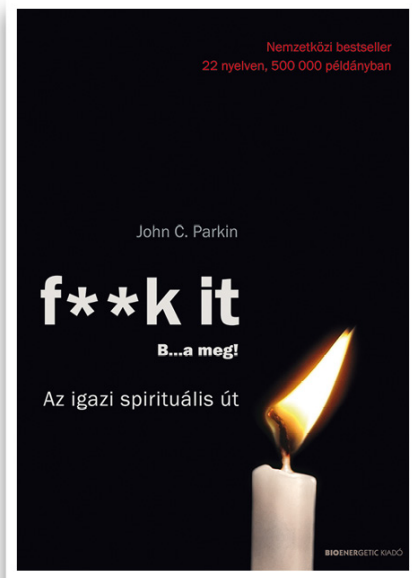
www.bioenergetic.hu



F** k It- B...a meg!

Az igazi spirituális út!

John C. Parkin



„Isteneket keresünk, és elmulasztjuk az élet csodáját. Maga alá temet a múltunk, aggaszt a jövőnk, és közben lemaradunk a jelenünkről.”

Nekünk, embereknek olykor megfordul a fejünkben, hogy az életünk tökéletesen értelmetlen, és azon töprengünk, mi értelme ennek az egésznek. Keressük azokat a dolgokat, amelyek fontosak lehetnek a számunkra, kötődni kezdünk hozzájuk, és aztán az élet elveszi őket tőlünk. Ez pedig nagyon tud fájni. Aztán újra azon töprengünk, mi értelme ennek az egésznek. Aztán újabb dolgokat keresünk, amelyek számíthatnak, aztán kötődni kezdünk ezekhez is, de az élet őket is elveszi tőlünk. És ez is piszkosul fáj. De azért keresünk tovább...

Ezzel csak az a gond, hogy legtöbbször olyan dolgok miatt aggódunk, amelyek – ha képesek lennénk három lépés távolságból megfigyelni őket, rájönnénk, hogy – egyáltalán nem is fontosak. És annyi időt és energiát áldozunk arra, hogy ezeken pörögjünk, hogy egyszerűen nem marad időnk és energiánk a tényleg fontos dolgokra.

Azon görcsölünk, hogy elkészünk-e egy megbeszélésről, de a gyerekünkért nem megyünk el az iskolába. A zsebünkben lévő aprón problémázunk, de nem vesszük észre, hogy az utcán élő embertársaink mennyi mindenben szenvednek hiányt. Isteneket keresünk, és elmulasztjuk az élet csodáját. Maga alá temet a múltunk, aggaszt a jövőnk, és közben lemaradunk a jelenünkről.

Ezért néha muszáj kimondanunk, hogy b...a meg! Mindenre, aminek igazából semmi jelentősége. Így a feszültség, a stressz és a kötöttség helyébe az elengedés és a szabadság lép. És végre odafigyelhetünk mindazokra a dolgokra, amelyek tényleg számítanak. Ez a B...a meg-terápia alapja.

Tovább a könyvhöz 

Olvasson bele: John C. Parkin - F** k It- B...a meg! - Az igazi

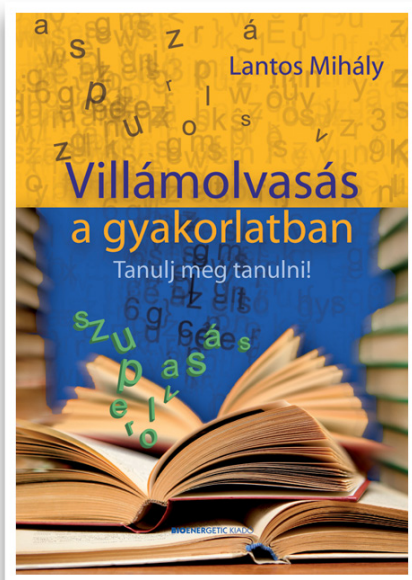
spirituális út!



Villámolvasás a gyakorlatban

Tanulj meg tanulni!

Lantos Mihály



Egy marketinges barátom kérdezte egyszer:

- Ha egy lyukat szeretnél fúrni a falba, de nincs fúrógéped, akkor mit teszel?
- Akkor kérek egyet kölcsön vagy vásárolok egyet a barkácsáruházban.
- Aha. De minek veszel fúrógépet?
- Hogyhogy minek? Szükségem van rá, hogy lyukat fúrjak a falba.
- Nagy tévedés! Neked nem fúrógépre van szükséged, hanem lyukra. A fúrógép csak egy eszköz ennek megvalósításához.

Ha önnek szüksége van arra, hogy

- * néhány órás tanulás után egy vaskos

könyvből sikeresen levizsgázzon...

- * nagy mennyiségű anyagot rövid idő alatt elolvasson...
- * magasabb megértési szintet érjen el...
- * megszerzett tudása maradandóbb legyen...
- * könnyebben tanuljon nyelveket...
- * az elolvasottakat könnyen felidézzze...

Akkor önnek a fúrógépre van szüksége!

Akarom mondani... a Villámolvasásra!

Tovább a könyvhöz 

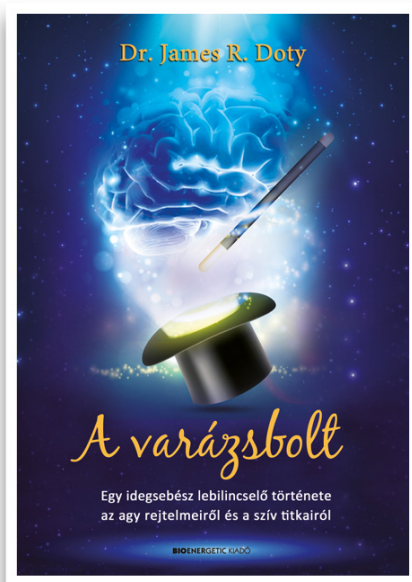
Olvasson bele: Lantos Mihály - Villámolvasás a gyakorlatban



A varázsbolt

Egy idegsebész lebilincselő története az agy rejtelseiről és a szív titkairól

Dr. James R. Doty



[← VISSZA](#) 

„Egy agyműtét bonyolult dolog, de a hátsó koponyaárokban végzett operáció, főleg egy kisgyermek esetében, szinte elképzelhetetlenül nehéz... Eltávolítom a tumor utolsó darabját, amely az agy mélyén az egyik nagyobb ütőérhez csatlakozik... Az asszisztens figyelme egy másodpercre elkalandozik, de ez elég arra, hogy átszakítsa az érfalat. És aztán elszabadul a pokol...

Vakon nyúlok be, de tudom, hogy e mögött az élet mögött a láthatónál sokkal több minden rejtőzik, és mindegyikünk képes csodát tenni, messze túl minden elképzelés határán. Sorsunk a saját kezünkben van, én pedig nem fogom hagyni, hogy ez a négyéves kisfiú most haljon meg, ezen a műtőasztalon.”

Egy alkoholista apa és egy depressziós, stroke-ban lebénult anya gyermekeként Jim nagy szegénységben nevelkedett. Élete egy zsákutca felé tartott, amíg 12 évesen egy bűvészkellék után kutatva, össze nem találkozott valakivel, aki csodálatos tudásával megváltoztatta az életét. Nekünk azonban nem kell besétálnunk egy varázsboltba, hogy felfedezhessük, miként viselhetjük el könnyebben a szenvedést, és hogyan válthatjuk valóra leghőbb vágyainkat. Elég, ha egyszerűen saját elménkbe és szívünkbe tekintünk, mert a csoda bennünk van. A varázsbolt szerzője szerint csak rajtunk áll, hogy megtaláljuk saját varázslatunkat, és erre másokat is megtanítsunk.

„Ez a könyv egy agysebész figyelemre méltó története, aki megpróbálja megfejteni az agy és a szív közötti kapcsolat rejtélyét. Attól fogva, hogy egy gyermekkori találkozás megváltoztatja az életét, addig, amíg felnőttként megalapítja a Könyörület Központot a Stanford Egyetemen, Jim Doty élete megmutatja, hogyan tehetjük a világot egy irtalmasabb helyé. Biztos vagyok benne, hogy ez a történet sokakat inspirál majd arra, hogy megnyissák a szívüket, és megvizsgálják, mit tehetnek ők másokért.”

Öszentsége, a Dalai Láma

Tovább a könyvhöz 

Olvasson bele: Dr. James R. Doty - A varázsbolt - Egy idegsebész lebilincselő története az agy rejtelseiről és a szív titkairól



Bárcsak 20 évesen tudtam volna mindezt!

Hogyan fedezzük fel a problémákban a lehetőségeket, és fordítsuk őket a hasznunkra?

Tina Seelig



A legtöbb ember számára a világ igencsak különbözik egy tanteremtől. Nem létezik egyetlen helyes válasz, amelyet megjutalmaznak, ráadásul rendkívül nyomasztó szembenézni az előttünk álló választási lehetőségek sokaságával.

A könyv meglehetősen új nézőpontot ad a felmerülő akadályok leküzdéséhez, miközben a sikeres jövő felé haladsz. Az itt bemutatott ötletek közül jó néhány pontosan az ellentéte annak, amit a hagyományos oktatási rendszerben tanítanak. Az élet rengeteg lehetőséget tartogat, hogy új és meglepő módokon fedezzük fel és értékeljük képességeinket és szenvedélyünket.

A szuper dolgok akkor következnek be, amikor olyan lépéseket teszel, amelyek nem automatikusak. Ne félj kilépni a komfortzónádból, egészséges mértékben figyelmen kívül hagyni a lehetetlent, és a problémákban meglátni a lehetőséget! Minél bátrabban kísérletezel, annál világosabbá válik, hogy a lehetőségek tárháza végtelen. Az egyetlen szabály, hogy csak energiád és képzeleted korlátozhat.

Tágítsd a határaidat, és hozd ki az életedből a maximumot!

Tina Seelig a Stanford Egyetem Menedzsment-tudományi Karának tanára, ahol vállalkozástudományt, innovációt és kreativitást oktat. Doktori címét az orvosi karon szerezte idegtudomány témában. Dolgozott tanácsadóként, szoftverfejlesztőként, számos sikerkönyv szerzője.

Tovább a könyvhöz 

Olvasson bele: Tina Seelig - Bárcsak 20 évesen tudtam volna

mindezt!



Válj természetfelettivé!

Hétköznapi emberek nem hétköznapi csodái

Dr. Joe Dispenza



[← VISSZA](#) 

„Dr. Joe Dispenza orvos, tudós és modern misztikus. Egyszerű, lényegre törő és könnyen érthető stílusban ötvözte egyetlen kötetbe a kvantummechanika paradigmaváltó felfedezéseit és azokat a mély bölcsességeket, amelyeket a régmúlt mesterei egy életen át tanulmányoztak.”

Gregg Braden

Mi lenne, ha képes volnál ráhangolódni az anyagi világon túli frekvenciákra, megváltoztathatnád agyad kémiaiáját, és a tudat transzcendens szintjeire emelkedve új jövőt teremtenél? Ha képes volnál átalakítani tested biológiáját, hogy mélyreható gyógyulás vehesse kezdetét? Vajon milyen lenne természetfelettivé válni?

Dr. Joe Dispenza forradalmi könyve egy olyan tudást és eszköztárat nyújt át, amellyel a hozzád hasonló hétköznapi emberek is rendkívüli létállapotokra juthatnak el. Az első olyan gyakorlati útmutató, amelynek célja, hogy lépésről lépésre segítsen elérni lehetőségeink maximumát testi síkon, egészségi állapotunkban, kapcsolatainkban és életcéljainkban, miközben végig a saját tempónkban haladhatunk.

Ez a könyv megváltoztatja az életed. Megmutatja, hogyan tudod elfogadni a jövőre vonatkozó álmaidat úgy, mintha már be is teljesedtek volna, mégpedig oly módon, hogy a tested is elhiggye, máris a valóra vált álmot éli, beindítva ezzel egy sor érzelmi és fiziológiai folyamatot, amelyekben új valóságod tükröződik vissza. Ebben rejlik a könyv ereje.

„Ez az egyedülálló és gyakorlatias útmutató, amelyet egy tehetséges tudós, egyben szenvedélyes tanító írt, lépésről lépésre magyarázza el, hogyan lépünk túl az ismert határain, és hogyan lépünk be fantasztikus, új életünkbe.”

Tony Robbins

Dr. Joe Dispenza nemzetközileg ismert előadó, kutató, vállalati tanácsadó, író és tanító, akit öt kontinens több mint 32 országába hívtak már meg előadást tartani. Előadói és tanítói tevékenységét az a meggyőződés vezérli, hogy mindannyiunkban megvan a korlátlan képességek kifejlesztésének lehetősége. Könnyen érthető,

bátorító és együttérző stílusával ezreknek adta már át tanításait.

Tovább a könyvhöz 

Olvasson bele: Dr. Joe Dispenza - Válg természetfelettivé!
Hétköznapi emberek nem hétköznapi csodái

 VISSZA 

A placebo te magad légy!

Az elme hatalma az anyag fölött

Dr. Joe Dispenza



Elképzelhető a gyógyulás pusztán a gondolat által – gyógyszer vagy műtéti beavatkozás nélkül? Valójában sokkal gyakrabban történik ilyesmi, mint gondolnánk. Ebben a könyvben dr. Joe Dispenza számos olyan, dokumentált esetet oszt meg az olvasókkal, amelyek során betegek depresszióból, ízületi gyulladásból, szívbetegségekből, sőt, akár Parkinson-kórból gyógyultak meg annak köszönhetően, hogy placebóban hittek.

„Vajon lehetséges-e megtanítani a placebo működési elvét, és bármiféle külső anyag nélkül ugyanolyan belső változásokat elérni az egyén egészségében, végső soron pedig az egész életében?” – teszi fel a logikus kérdést dr. Joe.

A szerző az idegtudomány, a biológia, a pszichológia, a hipnózis, a kondicionálás és a kvantumfizika legújabb eredményeit ötvözve osztja szét a placebo-hatással kapcsolatos tévképzeteket, és rávilágít, hogyan válhat a látszólag lehetetlen is lehetségessé. Tudományos bizonyítékokat (többek között színes agyi CT-felvételeket) tár elénk, amelyeket a személyes átalakulás modelljét elsajátító és jelentős gyógyuláson átesett hallgatói szolgáltattak.

A könyv egy irányított meditáció szövegével zárul, amely segít megváltoztatni a gyógyulás első lépésének megtételét akadályozó hiedelmeinket. A meditáció szövege Szalay Ádám előadásában a könyvben található kóddal MP3 formátumban weboldalunkról (www.bioenergetic.hu) letölthető.

Dr. Joe Dispenza szenvedélyesen tanít másokat arra, hogyan használják az idegtudomány és a kvantumfizika legújabb felfedezéseit arra, hogy átprogramozzák agyukat, kigyógyuljanak betegségeikből, és teljesebb életet éljenek. Dr. Joe, a What the Bleep Do We Know!? (Mi a csudát tudunk a világról?) című filmben is megszólal, emellett világszerte tart workshopokat és előadásokat. Saját fejlesztésű vállalati programja az üzleti világban segít kamatoztatni a szerző transzformációs modelljét.

Tovább a könyvhöz

Olvasson bele: Dr. Joe Dispenza - A placebo te magad légy!



A boldog szerelem arany szabályai

Pierre Franckh



[← VISSZA](#) 

„Kifogástalan úriember keresi álmai asszonyát... és boldogan élnek, amíg meg nem halnak” - csak hogy ez többnyire nem így történik. Mit tegyünk hát, hogy a párunkkal boldogan élhessünk? Lehetséges ez egyáltalán?

A Magyarországon is széles olvasótábornak örvendő szerző azt mondja: de még mennyire! Az általa megfogalmazott szabályokat többek között saját próbálkozásaiából, tévedéseiből és hibáiból szűrte le. „Az én életem csupán egy a sok közül. Ez az én életem. Erről tudok írni és számot adni. De a szavaim igazsága megérinthat benned valamit, így világosabban megmutatkozik majd a saját igazad. Csak abban higgy, amit a lelked mélyén igaznak érzel!”

Tovább a könyvhöz 

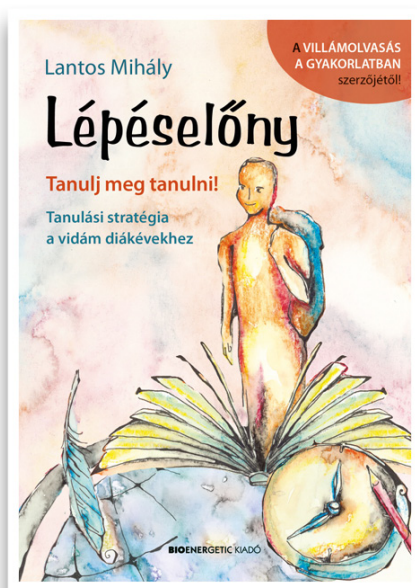
Olvasson bele: Pierre Franckh - A boldog szerelem arany szabályai

[← VISSZA](#) 

Lépéselőny

Tanulj meg tanulni! Tanulási stratégia a vidám diákévekhez

Lantos Mihály



[← VISSZA](#) 

Lehet, hogy nem úgy használjuk az agyunkat, ahogyan az a legjobban működni képes?

Nem aknázzuk ki a benne rejlő lehetőségeket? Lantos Mihály, a Villámolvasás a gyakorlatban című sikerkönyv szerzője, tanulás-módszertani tréner, egyetemi oktató megtanítja, hogy használjuk az elménket úgy, ahogyan az a legeredményesebben működik! Nem mutat semmi újat, csak emlékeztet bennünket arra, hogy milyen az, amikor a tanulás élmény! Ezt a módszert elsajátítva bármely korosztály élvezni fogja a tanulást és tudását.

[Tovább a könyvhöz](#) 

[Olvasson bele: Lantos Mihály - Lépéselőny - Tanulj meg tanulni! Tanulási stratégia a vidám diákévekhez](#)

[← VISSZA](#) 

A rezonancia törvénye

Pierre Franckh



[← VISSZA](#) 

Boldog pillanatokra vágyik, amelyek mindeddig elérhetetlennek tűntek? Szeretne részesedni az Univerzum végtelen gazdagságából? Most eljött az idő, hogy életünk egyik legnagyobb titkát, a rezonancia törvényében rejlő rendkívüli erőt felfedezze.

Ha kívánságaink eddig nem teljesültek, ha vágyainkat nem tudtuk valóra váltani, ha bizonyos dolgok akaratumk ellenére történtek velünk, ha boldogtalanok vagyunk vagy kudarcot vallottunk, a rezonancia törvénye mindenre megoldást jelenthet. Ha megértjük ezt a törvényt, és rájövünk, hogyan használhatjuk, bármit elérhetünk!

A könyvben található gyakorlatok és történetek bemutatják, hogyan kerülhetünk hatékonyan, ugyanakkor játékos módon energetikai kapcsolatba szívünk legnagyobb vágyaival. Pierre Franckh új könyve összekötő kapocs a régi ismeretek és a legújabb tudományos felismerések között.

[Tovább a könyvhöz](#) 

[Olvasson bele: Pierre Franckh - A rezonancia törvénye](#)

[← VISSZA](#) 

John C. Parkin

f**k it

B...a meg!

Azt csináld, amit szeretsz!

BIOENERGETIC KIADÓ

